



HAL
open science

Le capital institutionnel dans l'analyse du changement économique et social : Application dans le secteur de la microfinance en Haïti

Benedique Paul

► **To cite this version:**

Benedique Paul. Le capital institutionnel dans l'analyse du changement économique et social : Application dans le secteur de la microfinance en Haïti. Economies et finances. Université Montpellier I, 2011. Français. NNT: . tel-00565414

HAL Id: tel-00565414

<https://theses.hal.science/tel-00565414>

Submitted on 12 Feb 2011

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.

UNIVERSITE MONTPELLIER I

Faculté d'Economie

Ecole Doctorale Economie et Gestion

Laboratoire de Science Economique de Richter (LASER-UMR ART-DEV)

En cotutelle avec

UNIVERSITE D'ETAT D'HAÏTI

Faculté d'Agronomie et de Médecine Vétérinaire

Département d'Economie et Développement Rural (DEDR)

**LE CAPITAL INSTITUTIONNEL DANS L'ANALYSE DU
CHANGEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL : APPLICATION AU
SECTEUR DE LA MICROFINANCE EN HAÏTI**

Thèse présentée pour l'obtention du grade de

DOCTEUR DE L'UNIVERSITE MONTPELLIER I

Groupe des disciplines **Sciences Economiques** du CNU

Section 05

Soutenue publiquement le 04 janvier 2011

par

Bénédictique PAUL

Sous la direction de : Michel GARRABE et Alix DAMEUS

Rapporteurs : Mme Dorothee BOCCANFUSO, Professeur agrégée, Université de Sherbrooke
Mr Marek HUDON, Professeur, Université Libre de Bruxelles

JURY

Mr Michel GARRABE, Professeur, Université Montpellier I
Mr Jacques PERCEBOIS, Professeur, Université Montpellier I
Mr Jean-Marc TOUZARD, Chercheur, INRA Montpellier
Mme Dorothee BOCCANFUSO, Professeur agrégée, Université de Sherbrooke
Mr Marek HUDON, Professeur, Université Libre de Bruxelles
Mr Alix DAMEUS, Professeur, Université d'Etat d'Haïti

« La faculté n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse ; ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur ».

A la mémoire et en reconnaissance des qualités exceptionnelles de direction de recherche de feu Madame Marie-France CONUS, directrice initiale de cette thèse, mais qui n'a pas eu la chance de m'adresser ses dernières remarques.

Ce travail de recherche a bénéficié du soutien financier du gouvernement français, dans le cadre du programme de Bourses d'excellence Eiffel, de septembre 2008 à juin 2009.

Ce travail de recherche a bénéficié du soutien financier du CIRAD-Montpellier, dans le cadre du programme « Action incitative 2009 - Soutien aux doctorants ».

REMERCIEMENTS

J'adresse, avant tout, ma plus profonde gratitude à Monsieur le Professeur Michel GARRABE, pour avoir accepté de diriger ce travail, après le décès de Madame Marie-France CONUS, ainsi que pour l'ouverture d'esprit qu'il m'a inspiré à travers les orientations données à cette recherche. Ses conseils, ses critiques et ses encouragements ont été une aide précieuse dans l'avancement et l'aboutissement de mes recherches.

Ma gratitude s'adresse tout particulièrement à Monsieur le Professeur Alix DAMEUS qui a accepté de co-diriger ce travail. Son assistance et son soutien moral m'ont été tellement précieux dans la poursuite de mes recherches que je ne lui saurais être suffisamment reconnaissant.

Je tiens ensuite à adresser mes plus vifs remerciements à Monsieur Robin BOURGEOIS, pour son implication particulière dans la réussite de mes recherches. Je le remercie pour l'assistance qu'il m'a apportée à travers le CIRAD. Sa participation au comité de la thèse a été un atout pour moi.

J'adresse mes remerciements à Monsieur le Professeur Jacques Percebois, Directeur du Laboratoire des Sciences Economiques de Richter (LASER), qui a accepté de participer à mon jury de thèse et d'en être le président.

Je remercie Madame Betty WAMPFLER et Monsieur Jean-Marc TOUZARD pour avoir accepté sans hésitation de faire partie du comité de la thèse. Les conseils et orientations qu'ils m'ont prodigués ont aussi fait progresser les recherches présentées dans la thèse.

Je remercie également Monsieur le Professeur Marek HUDON et Madame la Professeure Dorothee BOCCANFUSO, qui m'ont fait l'honneur de participer au jury de cette thèse et d'en être les rapporteurs.

Mes remerciements sont adressés également aux professeurs Benoît MULKAY et Stéphane MUSSARD, et à Monsieur François BENHMAD et Monsieur Julien MALIZARD pour leurs différents conseils et remarques sur la partie économétrique du travail. Merci également au professeur Jules SADEFO KAMDEM.

Le KNFP, l'ANACAPH, l'ANIMH et la FECAPH-Le Levier, la SMG-Haïti représentés respectivement par Monsieur Lionel FLEURISTIN, Madame Yolène JACQUET, Monsieur Calixte WINDSOR, Monsieur Jocelyn SAINT JEAN, Monsieur François LHERMITE, m'ont mis à disposition des informations et des documents. Qu'ils en soient remerciés.

Je remercie également Madame Greta GREATHOUSE de Haiti-HIFIVE, Monsieur Frantz PRINVIL du CNC. Un grand merci à Pierre-Maxime JEROME, Allain MONCOEUR, Charles EXUME, Ludel CHARLES... pour les informations qu'ils ont partagées avec moi.

Ma reconnaissance s'adresse à tous les membres (doctorants et professeurs) du LASER et de l'équipe du Centre d'Etude de Projet (CEP), spécialement Holimalala RANDRIAMANAMPISOA et Fatima BOUALAM, sans oublier les nombreuses personnalités inconditionnelles de toute la faculté qui m'ont apporté leur soutien moral et leurs conseils. Merci au professeur Christian LAGARDE, professeur Henri WANKO. Un très grand merci aussi à Madame Sabine DE BECHEVEL. Merci également au professeur Yves LOUBATIERES, à Mademoiselle Syndhia MATHE et Messieurs Sadek MELHEM, Abdou Salam DIALLO, Joël TARAUD et Yvens PHILIZAIRE.

Merci également à Prévilus PAUL, Mathieu ETIENNE, Arold DERIVAL et les étudiants haïtiens : Phara BOUCHER, Phicien ROMEUS, Jocelyn SAINT JEAN, Marc Henry, Schoobert AGENOR, qui ont accepté de braver avec moi la pluie et la poussière pour m'aider à réaliser les enquêtes de terrain.

Je ne saurais oublier l'hospitalité de ces familles qui m'ont hébergé pendant mes voyages d'enquête à l'intérieur d'Haïti, spécialement la famille Guillaume CAMELIUS. Une pensée aussi à ces conducteurs de taxi qui ont pris avec moi beaucoup de risques.

Je remercie spécialement mes parents pour leur confiance, leur soutien et leurs encouragements. Je remercie également toute ma famille pour leurs encouragements tout au long de ces années d'études.

Enfin, je tiens à exprimer toute ma reconnaissance et mes remerciements à Arlette VEE-PAUL, pour son soutien inconditionnel, dans les moments les plus difficiles de ce travail.

TABLE DES MATIERES

INTRODUCTION GENERALE -----	27
1. <i>Développer, c'est changer</i> -----	29
2. <i>Le changement institutionnel compte</i> -----	30
3. <i>Objectifs de recherche</i> -----	32
4. <i>Hypothèses de recherche</i> -----	37
5. <i>Organisation de la présentation de la thèse</i> -----	38
PREMIERE PARTIE : LE ROLE DU CAPITAL INSTITUTIONNEL DANS LES PROCESSUS DE DEVELOPPEMENT IMPLIQUANT L'INTERVENTION MICROFINANCIERE -----	41
<i>Introduction de la première partie</i> -----	43
Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti ---	45
1.1. <i>Introduction</i> -----	45
1.2. <i>Compte rendu de la situation économique et sociale en Haïti</i> -----	45
1.2.1. <i>La chronicité de la pauvreté en Haïti</i> -----	46
1.2.2. <i>Les problèmes d'inégalités économiques</i> -----	51
1.2.3. <i>Le problème d'exclusion financière</i> -----	64
1.2.4. <i>Le problème institutionnel et le renforcement des formes de l'exclusion en Haïti.....</i> -----	72
1.3. <i>Les institutions dans l'analyse du développement</i> -----	76
1.4. <i>Conclusion</i> -----	83
Chapitre 2. Institutions et stratégies de développement : le cas d'Haïti -----	85
2.1. <i>Introduction</i> -----	85
2.2. <i>Institutions et développement</i> -----	85
2.2.1. <i>Les institutions dans la théorie économique</i> -----	90
2.2.1.1. <i>Institutions et libéralisme économique</i> -----	91
2.2.1.2. <i>Institutions et Historisme</i> -----	94
2.2.1.3. <i>Institutions et évolutionnisme</i> -----	97
2.2.1.4. <i>Sociologie économique et institutions</i> -----	98
2.2.1.5. <i>L'institutionnalisme américain</i> -----	101
2.2.1.6. <i>Le Néo-Institutionnalisme</i> -----	110
2.2.1.7. <i>La New New Institutional Economics et la New Old Institutional Economics...</i> -----	118
2.2.2. <i>L'articulation « institutions et développement »</i> -----	121

2.3.	<i>L'influence des caractéristiques institutionnelles sur l'efficacité des stratégies de développement</i>	123
2.3.1.	Caractéristiques institutionnelles et politiques agricoles et agraires en Haïti	125
2.3.2.	Echec des politiques de financement agricole et rural en Haïti	130
2.3.2.1.	Le BCA, une initiative étatique à l'ère du développement par les projets	133
2.3.2.2.	L'IDAI, un institut en faveur de la production locale	134
2.3.3.	Le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne	135
2.3.4.	L'échec des politiques d'ajustements structurels proposées à Haïti	138
2.3.4.1.	Premier Plan d'Ajustement Structurel en Haïti 1986-1987 : (PAS1)	139
2.3.4.2.	Le deuxième Plan d'Ajustement Structurel en Haïti : PAS2 (1995-1996)	142
2.3.4.3.	La méfiance et le repli sur soi de la population haïtienne	145
2.4.	<i>Développement théorique de la notion de capital institutionnel</i>	147
2.4.1.	Les institutions en tant que constituants du capital institutionnel	148
2.4.2.	Les institutions en tant que ressources pour les agents économiques	149
2.4.3.	Définitions du capital institutionnel	151
2.4.4.	Propriétés du capital institutionnel	156
2.4.4.1.	L'accumulation	158
2.4.4.2.	Facteur de production	160
2.4.4.3.	La rentabilité	162
2.4.4.4.	La durabilité	164
2.4.5.	Articulation du capital institutionnel avec les autres formes du capital	167
2.4.5.1.	Capital institutionnel et capital social	168
2.4.5.2.	Capital institutionnel et capital humain	168
2.4.5.3.	Capital institutionnel et capital financier	169
2.4.5.4.	Capital institutionnel et capital physique	169
2.4.6.	La dynamique du capital institutionnel en Haïti	170
2.4.6.1.	Transmission intergénérationnelle	171
2.4.6.2.	Changement institutionnel	171
2.4.6.3.	Contradiction institutionnelle	172
2.5.	<i>Conclusion</i>	174

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique----- 177

3.1.	<i>Introduction</i>	177
3.2.	<i>La microfinance en tant que nouvelle stratégie de développement</i>	178
3.2.1.	Définitions de la microfinance	181
3.2.2.	La microfinance ne se réduit pas au microcrédit	183
3.2.3.	Le microcrédit, c'est avant tout du crédit	185
3.2.4.	Actualité des débats sur la microfinance	187
3.3.	<i>Le mouvement international de la microfinance</i>	199

3.3.1. Les prémices de la microfinance -----	200
3.3.2. Les pionniers de la microfinance (1975-1992) -----	203
3.3.3. La période d'euphorie (1992-2000)-----	204
3.3.4. Vers la maturité du secteur microfinancier -----	205
3.4. Le développement de la microfinance en Haïti -----	208
3.4.1. Le contexte financier d'Haïti-----	209
3.4.2. Le contexte historique d'émergence de la microfinance en Haïti -----	211
3.4.3. La vulgarisation de la microfinance en Haïti -----	215
3.4.4. Le mouvement microfinancier coopératif en Haïti-----	218
3.4.4.1. Les caisses populaires -----	219
3.4.4.2. Les banques communautaires-----	220
3.4.4.3. Les groupes solidaires -----	220
3.4.4.4. Les mutuelles de solidarité-----	220
3.4.5. Les organisations microfinancières de type non-coopératif -----	221
3.5. Conclusion -----	224
<i>Conclusion de la première partie</i> -----	227
DEUXIEME PARTIE : ESTIMATION DES EFFETS DE L'INTERVENTION MICROFINANCIERE PAR SA PRODUCTION DE CAPITAL INSTITUTIONNEL -----	229
<i>Introduction de la deuxième partie</i> -----	231
Chapitre 4. L'évaluation des effets de la Microfinance -----	233
4.1. <i>Introduction</i> -----	233
4.2. <i>Les raisons de l'évaluation des effets de la microfinance</i> -----	233
4.3. <i>L'évaluation des effets de la microfinance dans la littérature</i> -----	234
4.3.1. Les types d'évaluations-----	235
4.3.2. Méthodologie d'évaluations de la microfinance-----	237
4.3.3. Les évaluations d'impacts en microfinance -----	241
4.4. <i>Limites des modèles d'évaluation des effets de la microfinance</i> -----	244
4.4.1. Etat institutionnel de la microfinance (en Haïti) -----	245
4.4.2. Dynamique institutionnelle dans le champ de la microfinance en Haïti avant et après la crise des années 2000-2002-----	251
4.4.2.1. Quelques conséquences du vide institutionnel -----	251
4.4.2.2. Mise en place d'un nouveau cadre légal et des structures de régulation pour les coopératives-----	253
4.4.2.3. Persistance du vide institutionnel dans la branche non-coopérative -----	254
4.5. <i>La production institutionnelle de la microfinance</i> -----	255
4.6. <i>Conclusion</i> -----	261

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel ----- 263

5.1.	<i>Introduction</i> -----	263
5.2.	<i>Description du modèle</i> -----	263
5.3.	<i>L'apport de capital institutionnel par les OMF en Haïti</i> -----	275
5.4.	<i>Conséquences du capital institutionnel apporté par les OMF en Haïti</i> -----	279
5.5.	<i>Capacité prédictive du modèle</i> -----	282
5.5.1.	Le problème de l'articulation-compatibilité des institutions dans le cas de la microfinance-----	283
5.5.2.	Le capital institutionnel en tant qu'outil d'analyse du changement généré par l'intervention des OMF et leur contribution au développement en Haïti-----	284
5.6.	<i>Forces et faiblesses du cadre conceptuel proposé</i> -----	285
5.6.1.	Le capital institutionnel, une grille de lecture-----	285
5.6.2.	Le capital institutionnel, un actif économique important-----	286
5.6.3.	Le capital institutionnel, une grille de lecture mobilisable dans les recherches de la NEI...-----	287
5.6.4.	La nécessité de tester le « modèle » dans un cadre empirique-----	288
5.7.	<i>Conclusion</i> -----	289

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti----- 291

6.1.	<i>Introduction</i> -----	291
6.2.	<i>Méthodologie d'évaluation</i> -----	293
6.3.	<i>Méthode d'échantillonnage</i> -----	296
6.3.1.	Constitution du groupe de traitement-----	299
6.3.2.	Constitution du groupe témoin-----	301
6.4.	<i>Outils de mesure</i> -----	303
6.5.	<i>Les données</i> -----	305
6.5.1.	Datation des données collectées-----	305
6.5.2.	Principales difficultés rencontrées sur le terrain-----	306
6.6.	<i>Méthode analyse</i> -----	307
6.7.	<i>Méthode de traitement des données</i> -----	312
6.8.	<i>Analyse et discussion des résultats du modèle</i> -----	314
6.8.1.	Dynamique institutionnelle actuelle de la microfinance haïtienne-----	314
6.8.1.1.	Le cadre global de la dynamique institutionnelle-----	314
6.8.1.2.	Le cadre fédératif de la dynamique institutionnelle-----	319

6.8.1.3.	La production institutionnelle des OMF haïtiennes -----	320
6.8.1.4.	Le capital institutionnel apporté par les OMF -----	324
6.8.2.	Analyse de la variabilité des variables étudiées-----	327
6.8.3.	Caractéristiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne -----	335
6.8.3.1.	Microfinance et Genre en Haïti -----	337
6.8.3.2.	Niveau d'éducation des bénéficiaires de la microfinance haïtienne-----	339
6.8.3.3.	Le type d'activité financée par les OMF haïtiennes-----	340
6.8.3.4.	Capacités économiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne -	342
6.8.4.	Effets différenciés de la microfinance haïtienne sur ses bénéficiaires-----	344
6.8.4.1.	Les revenus des bénéficiaires de la microfinance -----	349
6.8.4.2.	Les revenus de l'activité microfinancée -----	350
6.8.4.3.	L'épargne des bénéficiaires -----	350
6.8.4.4.	L'investissement des bénéficiaires -----	353
6.8.4.5.	La socialisation intéressée des bénéficiaires -----	354
6.8.4.6.	Différenciation des bénéficiaires face aux instiutions-----	355
6.8.5.	Effets généraux de la microfinance haïtienne sur ses bénéficiaires-----	355
6.8.5.1.	Différences dans la situation économique des bénéficiaires de la microfinance haïtienne et des non-bénéficiaires -----	359
6.8.5.2.	Différence dans la situation sociale des bénéficiaires de la microfinance haïtienne et des non-bénéficiaires -----	360
6.8.6.	Dynamiques globales à travers l'approche des capitaux multiples-----	366
6.8.6.1.	Médiatisation ou fongibilité du capital institutionnel en capital humain-	369
6.8.6.2.	Complémentarité institutionnelle et succès de la microfinance-----	377
6.8.7.	Analyse globale du changement généré par l'intervention des OMF-----	380
6.9.	<i>Considérations générales sur les résultats</i> -----	382
6.10.	<i>Rôle des OMF dans le champ du développement en Haïti</i> -----	383
6.10.1.	Conséquences économique et financières nationales -----	383
6.10.1.1.	Les effets économiques de la microfinance : effets sur les revenus-----	384
6.10.1.2.	Renforcement du secteur de la microentreprise-----	386
6.10.1.3.	Contribution à la tertiarisation de l'économie-----	388
6.10.1.4.	Limitation de la pratique de l'usure -----	390
6.10.1.5.	Formalisation marginale de l'informel-----	390
6.10.2.	Conséquences sociales et institutionnelles nationales -----	394
6.10.2.1.	Les effets sociaux de la microfinance : études sur les comportements---	394
6.10.2.2.	Les effets institutionnels de la microfinance -----	395
6.11.	<i>Conclusion</i> -----	398
	<i>Conclusion de la deuxième partie</i> -----	403
	CONCLUSION GENERALE -----	407
1.	<i>Principales conclusions de la thèse</i> -----	409

2.	<i>Retour sur les hypothèses</i> -----	411
3.	<i>Perspectives de recherche</i> -----	413
BIBLIOGRAPHIE -----		415
ANNEXES -----		473
	<i>Annexe A : Quelques questions fondamentales concernant la microfinance</i> -----	474
	<i>Annexe B : Mode de composition détaillée de l'échantillon de l'étude empirique</i> -----	475
	<i>Annexe C : Situation socio-économique d'Haïti en 2009</i> -----	475
	Annexe C1 : Situation démographique d'Haïti en 2009-----	475
	Annexe C2 : Situation économique d'Haïti en 2009-----	476
	Annexe C3 : Composition sectorielle du PIB d'Haïti-----	476
	<i>Annexe D : Cartographie de la pauvreté en Haïti</i> -----	477
	Annexe D1 : Carte d'accès aux services d'éducation de base-----	477
	Annexe D2 : Carte d'accès aux services primaires de santé-----	478
	Annexe D3 : Carte d'accès à l'eau courante-----	479
	Annexe D4 : Carte de l'accès aux services d'assainissement de base-----	480
	Annexe D5 : Carte de synthèse de l'accès aux services sociaux de base-----	481
	<i>Annexe E : Cartographie de la microfinance en Haïti</i> -----	482
	Annexe E1 : Cartographie de l'accès aux services financiers en Haïti en 2008.-----	482
	Annexe E2 : Cartographie des points de services des OMF en 2007/2008.-----	483
	Annexe E3 : Cartographie des points de services des OMF coopératives en 2008.-----	484
	<i>Annexe F : Questionnaire de l'enquête</i> -----	486
	<i>Annexe G : Résultats économétriques des tests</i> -----	491
	Annexe G1 : Résultats des tests d'égalité des variances-----	491
	Annexe G2 : Etude du respect des institutions dans l'intermédiation microfinancière haïtienne-----	492
	Annexe G3 : Tests de la validité du modèle-----	493
	Annexe G4 : Tests de la relation entre épargne et revenus d'activité-----	498

INDEX DES ILLUSTRATIONS

Illustration n° 1 : Courbe de Lorenz pour Haïti	55
Illustration n° 2 : Evolution de l'indicateur PIB per capita en Haïti, manifestation économique d'une faiblesse institutionnelle.....	87
Illustration n° 3 : Les branches des théories néo-institutionnalistes	112
Illustration n° 4 : Mise en place de l'Institutionnalisme Moderne du Développement.....	120
Illustration n° 5 : Evolution de la composition sectorielle du PIB haïtien.....	137
Illustration n° 6 : Conséquences du capital institutionnel pour l'individu.....	161
Illustration n° 7 : Elaboration d'une typologie (institutionnelle) des OMF en Haïti	250
Illustration n° 8 : Graphe des facteurs influençant la situation des bénéficiaires d'OMF	257
Illustration n° 9 : Idéaltypé de production institutionnelle dans l'intermédiation microfinancière.....	265
Illustration n° 10 : Carte de la distribution géographique de l'échantillon	299
Illustration n° 11 : Modèle schématique avec particularités haïtiennes.....	316
Illustration n° 12 : Schéma du cadre d'insertion fédératif de la microfinance haïtienne	319
Illustration n° 13 : Capital social des individus enquêtés.....	365
Illustration n° 14 : Dynamique du contexte institutionnel dans l'intermédiation de la microfinance haïtienne	378
Illustration n° 15 : Contribution de la microfinance dans le développement.....	393

INDEX DES TABLEAUX

Tableau n° 1 : Lignes de pauvreté estimées sur la base des dépenses alimentaires et non alimentaires.....	48
Tableau n° 2 : Part (%) de la population haïtienne vivant sous le seuil de pauvreté	48
Tableau n° 3 : Part (%) de la population haïtienne vivant en situation d'extrême pauvreté....	49
Tableau n° 4 : Evolution de l'inégalité (indice de Gini) au sein de la population haïtienne....	54
Tableau n° 5 : Etablissements bancaires fonctionnant en Haïti de l'an 2000 à 2009	71
Tableau n° 6 : Synthèse du chapitre 1	83
Tableau n° 7 : Composantes et délimitations du capital institutionnel	156
Tableau n° 8 : Propriétés du capital selon leur importance et selon des auteurs.....	157
Tableau n° 9 : Propriétés du capital institutionnel	167
Tableau n° 10 : Synthèse du chapitre 2	176
Tableau n° 11 : Formes des organisations de la microfinance en Haïti	217
Tableau n° 12 : Arrivée des banques commerciales haïtiennes dans le secteur de la microfinance.....	223
Tableau n° 13 : Synthèse du chapitre 3	225
Tableau n° 14 : Détermination des paramètres du modèle d'évaluation DD.....	243
Tableau n° 15 : Structuration du secteur de la microfinance en Haïti.....	247
Tableau n° 16 : Synthèse du chapitre 4.....	262
Tableau n° 17 : Institutions affectant les bénéficiaires des OMF haïtiennes	277
Tableau n° 18 : Typologie des comportements analysés dans l'étude	281
Tableau n° 19 : Synthèse du chapitre 5	290
Tableau n° 20 : Répartition géographique de l'échantillon d'étude.....	298
Tableau n° 21 : Composition de l'échantillon stratifié et par quota des bénéficiaires et des non-bénéficiaires	302
Tableau n° 22 : Variables retenues comme indicateurs des changements étudiés.....	309
Tableau n° 23 : Institutions véhiculées par les OMF haïtiennes	322
Tableau n° 24 : Conséquences idéaltypiques du capital institutionnel	323
Tableau n° 25 : Les institutions affectant réellement la situation des bénéficiaires de la microfinance haïtienne	326
Tableau n° 26 : Moyennes et écart-types (par catégories) des variables dépendantes étudiées	329
Tableau n° 27 : Moyennes et écart-types (par catégories) des variables indépendantes étudiées	

.....	331
Tableau n° 28 : Moyennes et écart-types (par catégories) de quelques autres variables d'intérêt	332
Tableau n° 29 : Règles de décision du test d'analyse de variances intra-groupes	334
Tableau n° 30 : Principales caractéristiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne	336
Tableau n° 31 : Test d'égalité des moyennes sur la participation des femmes dans l'intermédiation microfinancière, catégorisée par branche de microfinance	338
Tableau n° 32 : Niveau de scolarité des bénéficiaires de la microfinance haïtienne	340
Tableau n° 33 : Quelques spécificités des acteurs de la microfinance haïtienne	344
Tableau n° 34 : Résultats de l'estimation des paramètres dans les comparaisons intra-groupes pour les variables à variances égales.....	347
Tableau n° 35 : Résultats de l'estimation des paramètres dans les comparaisons intra-groupes pour les variables à variances inégales.....	348
Tableau n° 36 : Déterminants de la participation dans la relation microfinancière	357
Tableau n° 37 : Résultats de l'estimation des paramètres dans la comparaison inter-groupes pour les variables à variances égales.....	358
Tableau n° 38 : Résultats de l'estimation des paramètres dans la comparaison inter-groupes pour les variables à variances inégales.....	359
Tableau n° 39 : Résultats des tests sur le niveau de socialisation des bénéficiaires	364
Tableau n° 40 : Matrice des capitaux multiples	367
Tableau n° 41 : Médiatisation des institutions en capital humain.....	371
Tableau n° 42 : Conséquences des institutions non médiatisées.....	372
Tableau n° 43 : Résultats de l'estimation des paramètres dans la comparaison inter-groupes avec médiatisation d'institutions.....	374
Tableau n° 44 : Synthèse du chapitre 6	401

LISTE DES ACRONYMES

ACDI	: Agence Canadienne de Développement Internationale
ACI	: Alliance Coopérative Internationale
ACME	: Action pour la Coopération avec la Micro-Entreprise
ADA	: Aide au Développement Autonome
AFD	: Agence Française de Développement
ANACAPH	: Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes
ANFVC	: Association Nationale des Femmes Victimes des Coopératives
ANIMH	: Association National des Institutions de Microfinance d'Haïti
ANOVA	: Analysis of Variances (Analyse de variances)
APD	: Aide Publique au Développement
AREC	: Association Rotative d'Épargne et de Crédit (<i>Sòl</i> , en Haïti)
BANCOSOL	: Banco Solidario
BCA	: Bureau de Crédit Agricole (Haïti)
BCRS	: Bureau de Crédit Rural Supervisé (devenu BCA plus tard)
BHCR	: Banque Haïtienne de Crédit Rural
BHD	: Banque Haïtienne de Développement
BID	: Banque Inter-Américaine de Développement (IADB, en anglais)
BNC	: Banque Nationale de Crédit
BNDAI	: Bureau National de Développement Agricole et Industriel
BRH	: Banque de la République d'Haïti
CEC	: Caisse d'Épargne et de Crédit (type d'OMF coopérative)
CEPALC	: Commission Economique des Nations Unies pour l'Amérique latine et les Caraïbes
CERISE	: Comité d'Échanges, de Réflexions et d'Informations sur les Systèmes d'Épargne-crédit.
CGAP	: Consultative Group to Assist the Poor (Banque Mondiale)
CIP	: Coopérative d'Investissement et de Placement
CNG	: Conseil National du Gouvernement
CNSA	: Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire
CONASOVIC	: Conseil National des Sociétaires Victimes des Coopératives
DAI	: Development Alternatives Inc.
DARI	: Disposition à Respecter Institutions

DEA	: Data Envelopment Analysis (Méthode d'Enveloppement des Données)
DD	: Double Différence ou Difference in Difference (DiD)
DID	: Développement International Desjardins
DIGCP	: Direction de l'Inspection Générale des Caisses Populaires
DMU	: Decision Making Unit
DoD	: Dropout Disposition
DSRP	: Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté
DSNCRP	: Document de Stratégie Nationale pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté
EBCM	: Enquêtes Budget-Consommation des Ménages
FAES	: Fonds d'Assistance Economique et Sociale
FAFO	: Institut d'Etudes Internationales Appliquées de Norvège
FAO	: Food and Agriculture Organization
FARM	: Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde
FCEC	: Fédération de Caisses d'Epargne et de Crédit
FDI	: Fonds de Développement Industriel
FECAPH	: Fédération des Caisses Populaires Haïtiennes
FENU	: Fonds d'Equipe ment des Nations Unies
FHAF	: Fonds Haïtien d'Aide à la Femme
FHD	: Fondation Haïtienne de Développement
FIDA/IFAD	: Fonds international de développement agricole
FINCA	: Foundation for International Community Assistance
FINNET	: Financial Services Network For Entrepreneurial Empowerment
FMI	: Fonds Monétaire International
KNFP	: Konsèy Nasyonal Finansman Popilè.
HTG/GHT	: Haitian Gourde / Code monétique international (Goude Haïtienne)
HIFIVE	: Integrated Finance for Value Chains and Enterprises
IDAI	: Institut Développement Agricole et Industriel (Haïti)
IFAD/FIDA	: International Fund for Agricultural Development
IHCAI	: Institut Haïtien de Crédit Agricole (structure disparue)
IHSI	: Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique
IICA	: Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture
IMF	: Institutions de MicroFinance (appellation impropre des OMF) / ou International Monetary Fund

IPH	: Indice de Pauvreté Humaine
MCO	: Moindres Carrés Ordinaires
MEF	: Ministère de l’Economie et des Finances
MID	: Modern Institutional Development
MINUSTAH	: Mission des Nations Unies pour la Stabilisation d’Haïti
MIX	: Microfinance Information eXchange
MPCE	: Ministère de la Planification et de la Coopération Externe
MSME	: Micro, Small and Medium Enterprises
NEI/NIE	: Nouvelle Economie Institutionnelle/New Institutional Economics
NNIE	: New New Institutional Economics
NOIE	: New Old Institutional Economics
ODM	: Objectifs de Développement du Millénaire
ODVA	: Organisme de Développement de la Vallée de l’Artibonite
OECD/OCDE	: Organisation for Economic Co-operation and Development
OIE	: Old Institutional Economics
OIT	: Organisation Internationale du Travail
OMF	: Organisations de Microfinance
ONG	: Organisation Non-Gouvernementale
ONU	: Organisations des Nations Unies
OMF	: Organisations de MicroFinance
OP	: Organisation Paysanne
PADME	: Promotion et l’Appui au Développement de Micro-Entreprises (Bénin)
PAS	: Programme d’Ajustement Structurel
PED	: Pays en Développement
PIB	: Produit Intérieur Brut
PMA	: Pays Moins Avancés
PNUD	: Programme des Nations Unies pour le Développement
POS	: Point of Services (Points de Services ou Agences d’OMF)
PRET	: Programme pour la Relance de l’économie en transition
PRODEM	: Fundación para la Promoción y Desarrollo de la MicroEmpresa
PUF	: Presses Universitaires de France
RBV	: Resource-Based View
REM	: Réseau Européen de la Microfinance
RGPH	: Recensement Général de la Population et de l’Habitat

RNDH	: Rapport National sur le Développement Humain en Haïti (PNUD)
ROSCA	: Rotative Saving and Credit Association (équivalent des AREC)
SAC	: Société Agricole de Crédit
SCIPA	: Service Coopératif Interaméricain de Production Agricole
SFA	: Stochastic Frontier Approach (Méthode de Frontière Stochastique)
SHS	: Sciences Humaines et Sociales
SMG	: Strategic Management Group
SOFIHDES	: Société Financière Haïtienne de Développement S.A.
SPI	: Social Performance Index (outil de mesure de la performance sociale des OMF)
TIDE	: Théorie Institutionnaliste du Développement Economique
UNCDF	: United Nations Capital Development Fund
UNESCO	: United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization
UNFPA	: United Nations Population Fund (Fonds des Nations Unies pour la population)
USAID	: United States Agency for International Development
WOCCU	: World Council of Credit Unions

INTRODUCTION GENERALE

1. Développer, c'est changer

Les changements économiques et sociaux sont inhérents et nécessaires aux processus de développement. Cette idée est partagée à la fois dans l'approche d'avant le consensus de Washington que celle d'après (Fine et Jomo, p. 1, 2006). Le développement est présenté comme un processus de longue période résultant de la mobilisation du capital sous ses différentes formes (naturel ou financier ou économique, humain, social et institutionnel). Plusieurs économistes s'accordent sur le fait que le développement économique est conditionné par le développement financier (Beck et al., 2008 ; Norel, 1997). La mobilisation du capital financier apparaît alors comme une condition du développement économique. Mais le développement, dans ses dimensions économiques et sociales, implique la combinaison de changements mentaux et sociaux d'une population la rendant apte à faire croître cumulativement et durablement son produit réel global. Le capital financier apparaît alors comme une condition nécessaire mais insuffisante du développement. Aussi les changements économiques et sociaux constituent la base et le leitmotiv des actions visant à améliorer les conditions de vie des populations des pays en développement (PED) comme dans les pays développés.

Depuis quelques décennies, les praticiens du développement ont adopté la logique du développement par les projets. Un projet est entendu comme une perturbation dans la dynamique socio-économique de l'aire géographique dans laquelle il est mis en œuvre. L'homme est toujours directement ou indirectement le destinataire privilégié de ce genre d'interventions. Que l'objectif d'un projet soit de modifier favorablement le milieu naturel ou productif, que son objectif soit la croissance économique, etc., la finalité est ordinairement le bien-être humain. Pourtant, à l'obtention de ce but ultime se dressent des contraintes sociales et institutionnelles qui constituent soit un obstacle au développement des communautés rurales soit des éléments minimisateurs des effets possibles des actions entreprises.

En Haïti, la multiplication des projets de coopération et l'affluence de l'aide internationale depuis les dernières décennies ont entraîné peu ou pas de changements notables dans les conditions socio-économiques des destinataires officiellement définis. La pauvreté s'est installée de façon chronique dans le pays et touche près de la moitié de la population. Ce constat flagrant dans l'ambiance des couches sociales rurales et périurbaines les plus précaires a amené les décideurs à changer les stratégies d'intervention, après analyse des causes d'échec des projets. En effet, après plusieurs décennies d'allocation de l'aide internationale

directement aux gouvernements, et la mise en œuvre de nombreuses stratégies politiques, les résultats insatisfaisants ont imposé un changement de cap.

Une des nouvelles stratégies adoptées est l'implication directe des acteurs finaux dans les actions de développement économique et social, à travers une démarche de recherche coactive des solutions, depuis l'identification des besoins jusqu'à la gestion de la phase post-financement. Pourtant, la pauvreté persiste et dure. Car la contribution d'un acteur, quel qu'il soit, dépend d'un certain nombre de facteurs importants qui déterminent l'efficacité de sa participation : son niveau de capital humain, son capital social et le capital institutionnel accumulés dans la région. Les protagonistes du développement ont donc été forcés de reconnaître que l'individu est lui-même l'acteur le plus important dans l'amélioration de ses conditions de vie. Pour ce faire, la mobilisation de ses propres actifs comme son capital humain, et le capital social et institutionnel de son milieu sont déterminants pour l'obtention des objectifs économiques et/ou sociaux visés dans le cadre des actions entreprises à travers les projets de développement. Aussi les stratégies participatives, plus impliquantes pour les bénéficiaires (Cohen et Uphoff, 1982) ont été introduites dans les stratégies et politiques de développement.

A ce propos, Haïti se présente comme un cas d'étude intéressant. Après plus d'un siècle et demi d'indépendance marqué par une gouvernance dictatoriale, et malgré son niveau de formation très faible, la population haïtienne a décidé de s'impliquer aux côtés des nouvelles initiatives proposées. Grâce à l'aide de plusieurs organisations d'aide internationale, et mobilisant principalement les ressources sociales dont disposait la population, la microfinance a été privilégiée comme stratégie de lutte contre la pauvreté en Haïti (Lustin, 2005). Dès lors, elle s'intègre peu à peu dans le système financier officiel tout en restant très présente dans les milieux ruraux, urbains et périurbains. Le système financier officiel étant lui-même institutionnellement faible, la microfinance s'insère dans un contexte institutionnel complexe et lacunaire dans lequel elle est appelée à apporter ses propres institutions. Autrement dit, les acteurs de la microfinance ont compris que le changement économique et social nécessite avant tout un changement institutionnel.

2. Le changement institutionnel compte

Selon Solana et Calva (2002), les caractéristiques institutionnelles et les capacités des acteurs locaux sont d'une importance capitale non seulement dans leurs stratégies de développement

endogène mais aussi dans la partition qu'ils ont à jouer dans les interventions émanant de l'extérieur. Ainsi, la nouvelle approche dite participative se trouve limitée aux caractéristiques cognitives des acteurs et aux caractéristiques institutionnelles du tissu social local. C'est en partie l'idée soutenue par le professeur Easterly dans *The White Man's Burden* (2006) et *Reinventing Foreign Aid* (2008). Pour mettre en œuvre les stratégies de développement avec la population, il est parfois nécessaire que celle-ci modifie ses comportements.

Pour cette raison, le changement économique et social conduisant au développement comporte donc une dimension institutionnelle fondamentale. A ce propos, l'analyste souhaitant comprendre la problématique du développement dans les PED ne peut plus ignorer les apports théoriques de l'institutionnalisme. Au contraire, les développements théoriques de l'économie institutionnaliste permettent de mieux appréhender la dimension immatérielle mais comportementale du développement.

La microfinance en tant que nouvelle stratégie de développement mérite alors d'être analysée à travers une grille institutionnelle si l'on veut comprendre son efficacité. Pourtant malgré la multiplication des initiatives d'évaluation des effets de la microfinance, les institutions ont toujours été négligées. Notamment dans le cas d'Haïti, où la microfinance est peu étudiée. Or la microfinance haïtienne constitue un terrain d'étude qui pourrait être privilégiée tant son développement s'est accéléré depuis une quinzaine d'années. De même, les institutions dans ce secteur semblent avoir des effets considérables sur le processus de changement. Par ailleurs, les institutions elles-mêmes ne sont pas figées. Elles connaissent une évolution à travers un processus d'institutionnalisation (Loureau, 1972).

Le processus d'institutionnalisation conduit à une accumulation institutionnelle. En tant que ressources pour les individus dans les organisations et les espaces d'interactions, les institutions accumulées peuvent être considérées comme une forme de capital (Paul, 2009). Ce qui nous conduit à l'élaboration d'un nouveau cadre méthodologique. Ce cadre méthodologique est particulièrement heuristique dans la mesure où il permet d'améliorer les outils de compréhension du processus de développement vu à travers l'approche par les capitaux multiples.

La question fondamentale est alors de comprendre dans quelle mesure et comment les caractéristiques institutionnelles affectent les résultats des stratégies de développement. Pour

ce faire, des outils sont nécessaires. La thèse participe à la théorie économique à travers notre contribution sur la théorie du capital institutionnel. Notre recherche s'attache donc à traiter la question précédente dans le cadre empirique du développement de la microfinance en Haïti. La partie empirique de notre travail constitue alors un premier test microéconomique de la théorie du capital institutionnel développée dans la thèse.

En effet, les organisations de microfinance (OMF) haïtiennes sont insérées dans un environnement institutionnel qu'elles contribuent à alimenter depuis plusieurs années. L'objectif a été de combler un vide institutionnel légal mais aussi de permettre un meilleur fonctionnement de chaque organisation. Ainsi, les OMF ont contribué à produire et injecter du capital institutionnel dans leur milieu d'intervention. Il se pose alors deux questions importantes concernant respectivement l'efficacité du capital institutionnel mais aussi de la complémentarité ou la compatibilité des institutions apportées avec celles accumulées antérieurement dans le milieu (Veblen, p. 181, 2005).

3. Objectifs de recherche

L'heuristique de notre démarche est de proposer une intégration des institutions dans l'analyse du changement mis en œuvre dans le secteur microfinancier haïtien. Cette thèse envisage de répondre, entre autres, à trois objectifs principaux :

- Proposer des éléments théoriques relatifs à l'identification du capital institutionnel¹.
- Proposer une estimation de la valeur de cet actif.
- Analyser les corrélations existant entre cet actif et les actions mises en œuvre à travers la microfinance, dans le cadre d'une étude empirique menée en Haïti.

Le cadre conceptuel de notre recherche est fondé sur la théorie institutionnaliste. Celle-ci a été initiée par un groupe d'économistes américains (dont le courant est qualifié d'« Old institutional Economics ») puis révisée et prolongée par les développements théoriques d'économistes contemporains. Parmi ceux-ci, nous sommes particulièrement redevables à Elinor Ostrom (1986, 2008), Douglass Cecil North (1990, 1991, 2005), mais aussi à Geoffrey Hodgson (1998, 2002, 2004a, 2004b, 2006, 2007a, 2007b) qui a le mérite d'avoir fait revivre

¹ Ce concept est à distinguer de celui dont le sens purement comptable concerne les ressources financières des organisations pratiquant le crédit ou le microcrédit.

l'institutionnalisme Veblénien².

D'une façon générale, Douglass Cecil North (1991) définit les « institutions » d'une société comme *l'ensemble des règles du jeu*. Cette définition dans sa généralité laisse la place à des spécificités de situation et une évolution dans la dynamique des institutions. Dans leur caractère *situé*, les institutions portent l'empreinte de la société qui les élabore. Elles correspondent à la société pour laquelle elles ont été créées, à moins de ne pas être légitimes et respectables. C'est dans cet ordre d'idée que nous avons proposée cette définition plus contextuelle du concept d'institution, à savoir *l'institution renvoie à l'ensemble des normes, règles et principes en vigueur dans un espace social donné* (Paul, p. 45, 2006). Les institutions qui intéressent l'économiste ont des conséquences productives et nécessitent pour cela d'être partagées (Veblen, p.xxxiii, 1990) et opératoires (Hodgson, 2006). Ce sont ces institutions effectivement appliquées qui constituent le capital institutionnel.

Au niveau microéconomique, l'économiste américain Elinor Ostrom propose une définition très opérationnelle du concept d'institution. Elle utilise comme North les mots « institution » et « règle » de façon interchangeable. Dans *An agenda for the study of institutions*, elle définit les règles comme étant « des prescriptions (précisant ce qui est requis, permis ou interdit) connues et partagées par un ensemble de participants dans l'objectif de rendre leurs relations interdépendantes répétitives » (Ostrom, 1986). Nous nous inspirerons principalement de cette définition dans la mise en œuvre empirique de notre recherche.

En réalité, le concept d'institution envahit, en plus de l'économie qui l'a intégré progressivement, pratiquement toutes les branches des sciences humaines et sociales (SHS) (Hodgson, 2009). Dans la théorie économique, le courant institutionnaliste s'est donc imposé comme le « new mainstream » (Hodgson, 2007c). Son rôle dans les processus de changements économiques et sociaux est de plus en plus admis. Les institutions apparaissent désormais comme « analyseur social »³. Pourtant un certain nombre de mécanismes restent à

² L'institutionnalisme Veblénien est avant tout microéconomique et est à la dimension de l'individu dont l'« habit » est analysé à travers la notion d'« instinct » dans lequel les institutions sont fongibles. Il peut être important de savoir que Thorstein Veblen a fait d'abord un PhD de Philosophie (à Yale University en 1884) avant d'étudier l'économie (à Cornell University en 1891) pour comprendre son approche de l'économie institutionnelle, axée sur une économie comportementale.

³ Le mot *analyseur* revient souvent dans l'Analyse Institutionnelle. La notion est définie par George Lapassade (1971, p. 23) pour signifier « tout ce qui fait surgir la vérité de ce qui est caché ; tout, c'est-à-dire, groupe, individu, situation, événement, scandale... ». Ce passage cité par Petit & Dubois comporte une explication

spécifier dans le fonctionnement des institutions. Il manque la démonstration des conséquences économiques et sociales des institutions à l'échelle microéconomique.

L'évolution de la littérature des trente dernières années conduit à la conclusion que l'étude des institutions est revenue au premier rang des préoccupations en économie. Depuis la récompense Nobel attribuée à Douglass C. North en 1993, un plus large droit de cité a été accordé aux institutions dans la littérature économique. Le comité du Prix Nobel a encore récompensé, en 2009, les travaux fondateurs d'Elinor Ostrom et d'Oliver Eaton Williamson. Dani Rodrik (1999) souligne la tentation des conseillers politiques et des organisations financières internationales d'étendre leurs mesures sur l'importance des institutions. Cependant, si le concept n'est que récemment pris en compte, son utilisation et/ou son contenu remonte bien au-delà. Les travaux récapitulatifs réalisés par Philippe Steiner (1999) sous couvert de la Sociologie Economique nous le montrent bien.

D'Adam Smith (la main invisible) à Ronald Coase (les coûts de transaction) en passant par les institutionnalistes américains (Veblen, Commons, Ayres, etc.) pour arriver à Douglas C. North, l'idée de l'existence et du rôle des « incitations » dans la performance économique des nations a fait un chemin théorique remarquable au cours du XX^{ème} avant de retrouver un regain d'intérêts dans les programmes de recherches des années 1980 avec le renouveau de la sociologie économique de chaque côté de l'Atlantique (Steiner, op.cit.).

A ce propos, l'institutionnalisme américain du début du XX^{ème} siècle considère que les formes d'organisations de l'économie capitaliste sont sélectionnées par l'action collective et répondent à un besoin de cohérence sociétale. Pour sa part, en France, l'école de la régulation prétend traiter des liens entre ces formes d'organisations, la régulation, la croissance et le progrès social (Billaudot, 2001). Le renouvellement de ces deux écoles a donné naissance au courant néo-institutionnaliste. Au début, le néo-institutionnalisme relèvait plus de la science politique que de l'économique. Cependant, il a permis dans les années 1980 de véhiculer un intérêt particulier pour les institutions et leur a conférées un contenu théorique considérable. Ce que des auteurs tels que Rutherford (1994) ou Langlois (1986) dans une acception plus large appellent Nouvelle Économie Institutionnelle est une association du néo-institutionnalisme et de l'évolutionnisme. Le Néo-Institutionnalisme a été assimilé aussi à

fondamentale : ce qui est caché, c'est la racine des rapports sociaux et de leur reproduction, autrement dit, l'institution comme inconscient politique de la société (1998).

l'économie des transactions développée notamment par Williamson (1985) et North (1990) dans la lignée des intuitions de Coase (1937, 1988). Il s'agit donc de l'analyse des structures de «Gouvernance» (contrats, organisations, institutions) étudiées à partir de la notion de coût de transaction et de l'hypothèse de rationalité limitée, d'opportunisme et d'incertitude. L'Évolutionnisme correspond quant à lui aux analyses économiques de la dynamique technologique (sources et effets de l'innovation, spécificité de la compétition technologique, etc.) dans une optique néo-schumpétérienne. Il est représenté par les travaux de Nelson et Winter (1982), Dosi et al. (1988), Dosi (1988), Freeman (1990).

Désormais, plus que les acteurs, les institutions sont privilégiées dans l'analyse des activités de production mais aussi des problèmes sociaux. Par exemple, en France, le programme de recherche de l'école de la régulation se concentre sur la compréhension de la dynamique économique d'ensemble dans ses variations historiques et spatiales. Elle se réclame d'une théorie institutionnaliste originale. Le néo-institutionnalisme en dépit de son orientation en trois axes de recherche (institutionnalisme historique, institutionnalisme du choix rationnel et institutionnalisme sociologique) retient deux problématiques qui campent bien les institutions. Voici comment André Lecours (2002) les présente : « La première concerne l'influence des institutions sur l'action. Elle pousse à l'exploration de l'impact des institutions sur le comportement des acteurs, leurs stratégies, leurs préférences, leurs identités, leur nature et même leur existence. La seconde pose la question du développement institutionnel. Elle conduit le chercheur à s'interroger sur les origines et le caractère des institutions en examinant comment leur production et leur reproduction s'inscrivent dans un processus où le paysage institutionnel existant à un certain moment dans le temps et dans l'espace conditionne la possibilité et la trajectoire de changement institutionnel » (ibid. p. 4).

Les recherches menées jusque-là constituent des apports considérables en matière de compréhension de la dynamique économique et sociale. L'approche par les institutions est d'une originalité confirmée. Cependant, pour certains critiques, elle souffre de certaines lacunes inhérentes aux contenus des différents courants précités. L'institutionnalisme américain ne retient que les institutions du capitalisme (marché, monnaie⁴), le néo-institutionnalisme se concentre plutôt sur une dimension politique et sort très peu de la sphère

⁴ Il suffit de lire Dudley Dillard dans *Money as an Institution of Capitalism* paru en 1987 au Journal of Economic Issues (vol. 21, n° 4) pour voir que les tenants de l'institutionnalisme américain accordaient une place non-négligeable à la monnaie.

de l'Etat. La régulation, quant à elle, table sur des formes institutionnelles abstraites. Ces formes ne correspondent pas toujours à la définition retenue par la même école. En l'occurrence « le terme institution sert à désigner aussi bien les systèmes de règles présidant à l'établissement des relations primordiales nouées par les hommes pour mettre en œuvre toute activité sociale que les organismes qui en résultent » (Billaudot, 2001 p. 19). Les dimensions économique, sociale voire politique du terme institution ne sont pas encore totalement cernées.

En réaction à ces limites, dans le cadre du présent travail de recherche, nous cherchons une autre alternative. Cette alternative, se positionnant à la fois dans les sciences économiques mais intégrant également la dynamique sociale et politique, a pour finalité d'améliorer la pertinence et l'efficacité de l'analyse du développement (économique, social, organisationnel, etc.). A l'instar du capital purement économique, et par nécessité de mesure, il est utile de développer un nouvel outil permettant d'englober le paquet normatif et régulateur (Scott, 2001) qui entre dans toutes les sphères d'activité des hommes dans un espace géographique donné (Paul, 2006). Un indicateur apparaît : le capital institutionnel. Il peut être entendu comme l'actif formé par les institutions procurant des avantages économiques aux individus participant dans un système d'interactions.

Après la place retrouvée pour les firmes et les organisations dans l'analyse économique (Ménard, 2004), des analystes ont été amenés à reconsidérer la place des institutions dans la croissance des nations (Amable, p. 44, 2005). Pourtant, la croissance est le résultat de l'action des individus. A un niveau micro, la compréhension devient nécessaire pour mieux cerner le phénomène. De plus, la croissance nécessite un certain nombre de formes de capitaux (économique {physique, technique ou naturel}, financier, humain, social et institutionnel). La croissance résultera de l'articulation efficace entre ces actifs. Il est aussi nécessaire d'appréhender comment se réalise cette articulation. L'étude portera sur l'articulation entre le capital institutionnel et le capital financier. Nous analyserons cette articulation à travers le secteur de la microfinance en Haïti. En effet, la microfinance se présente comme un système d'intermédiation financière dans lequel circulent de la finance mais aussi des institutions et de nouvelles capacités. La thèse cherche à répondre à des questions telles que : En quoi le capital institutionnel participe-t-il et permet-il d'expliquer le développement économique ? Comment les règles microfinancières ont-elles évolué en Haïti ? Quel est le rôle du capital institutionnel dans le développement de la microfinance en Haïti ? Dans quelle mesure le capital

institutionnel permet d'expliquer le changement économique et social engendrée dans le cadre de la microfinance ?

Bruno Amable (2003) a établi un lien intéressant entre les institutions et le reste des activités économiques. Les résultats économiques dépendent, avance-t-il, des configurations institutionnelles, et les institutions nationales, en plus des éléments strictement technologiques, déterminent par exemple l'accumulation du capital physique, l'investissement dans la Recherche & Développement, le type de formation de la main-d'œuvre... et par conséquent la trajectoire de croissance. A l'heure actuelle, la conviction est établie que la croissance économique se réalise dans les organisations. Or les structures de coordination de ces dernières sont des institutions (Paul, 2006). Il existe alors deux types de structures à prendre en compte dans le développement économique : la structure organisationnelle et la structure institutionnelle (Arens et Jünemans, 2009). Le « capital institutionnel » qui compose celle-ci maintient un lien très étroit avec le développement économique. Celui-ci étant une mobilisation d'un ensemble de différents capitaux. Evidemment, l'analyse par le capital amène à penser que les institutions ont leur droit de cité dans l'ensemble des capitaux matériels et immatériels. En effet, comme nous le verrons, il existe un ensemble complexe de liens entre les différentes formes du capital. Par exemple, Amable disait que les institutions pouvaient faciliter l'investissement en capital humain ou physique (Amable, op.cit., p. 45). Une étude menée dans la société des Ixils au Guatemala a montré que les institutions pouvaient servir de conditions préalables à l'accumulation du capital social (Paul, 2005).

4. Hypothèses de recherche

Tandis que désormais il existe un large consensus dans la littérature économique quant à l'importance des institutions, la théorie du capital institutionnel tel que nous la proposons mérite une attention scientifique particulière. La théorie économique des institutions débattue par Bruno Amable, s'inscrivant dans la lignée northienne, sert de ligne de pensée que nous poursuivons. Nous avons d'ailleurs proposé de développer une vraie « *instituologie* » (Paul, 2006) qui traiterait des institutions en tant que ressource sociale capitalisable. Il reste à démontrer la validité de la notion de capital institutionnel. A partir de là, il sera une des variables à prendre en compte par les modélisateurs de croissance économique.

Ce même constat exige d'établir un socle théorique permettant de bien prendre en compte cet

actif qu'est le capital institutionnel dans l'ensemble des changements socio-économiques d'une région ou d'une société. Comme tout type de capital, il convient d'effectuer un travail d'approfondissement théorique afin de poser les bases de la réflexion. Loin de se limiter à une revue de la littérature existante en la matière, il s'agit de jeter les bases d'une réflexion sur l'intégration de cet actif dans une analyse plus globale des formes du capital. La présente recherche est sous-tendue par un postulat et guidée par trois hypothèses fondamentales. Le postulat est que « toute société est instituée et les institutions y sont facteurs de changement ». Autrement dit, il n'est pas possible d'envisager un état initial de la nature qui soit sans institution (Hodgson, p. 8, 2009). Ce postulat n'a rien de contre-intuitif, Jean-Baptiste Say disait très tôt que « les hommes, unis par des intérêts communs et par des conventions expresses ou présumées, forment des sociétés » (Say, p. 64, 1852). Autrement dit, les institutions constituent le socle ou le ciment des sociétés. Elles sont ce qui leur permet de se tenir.

Les hypothèses de base de notre recherche sont alors les suivantes :

- Les institutions structurant les interactions économiques entre les agents économiques constituent un actif pouvant être appelé capital institutionnel.
- Le capital institutionnel est un actif déterminant dans le cadre des processus de développement.
- Le capital institutionnel est un facteur explicatif de l'efficacité des stratégies de développement dont la microfinance.
- L'actif représenté par le capital institutionnel constitue une ressource mesurable.

Au fur et à mesure du développement de la thèse, des sous-hypothèses viendront expliciter ces hypothèses de base. Ces hypothèses corollaires porteront essentiellement sur le cadre institutionnel du développement, les apports de la microfinance et l'articulation entre les formes du capital.

5. Organisation de la présentation de la thèse

La thèse est divisée en deux parties de trois chapitres chacune. Dans la première partie, nous ferons état des problèmes de développement en Haïti à travers une grille de lecture

institutionnelle. Le chapitre premier analyse la situation économique et sociale d'Haïti. Le deuxième chapitre montre le parcours historique de la prise en compte du rôle des institutions dans la théorie économique puis celle du développement. Dans le chapitre trois, nous soulignons les changements de stratégies de développement adoptées en Haïti sur les dernières décennies, avant d'arriver à l'analyse de la microfinance en tant que nouvelle stratégie nationale de développement. Nous y présentons les dynamiques de développement de la microfinance dans le monde et en Haïti.

La deuxième partie est consacrée à l'estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance. Au chapitre quatre, les principales méthodologies d'évaluation de la microfinance sont passées en revue. En réaction aux limites des modèles existant, nous proposons au chapitre cinq la prise en compte de la grille de lecture mobilisant le capital institutionnel. Le capital institutionnel est alors entendu en tant que production des organisations de microfinance (OMF) en Haïti. Dans le chapitre six, nous présentons, à travers le cas du secteur de la microfinance haïtienne, un premier test du modèle proposé. L'étude empirique menée en Haïti vise alors à démontrer que le capital institutionnel influence l'efficacité de l'intervention des OMF en matière de développement économique et de réduction de la pauvreté. L'ensemble de la thèse est organisé de manière à montrer que le capital institutionnel joue un rôle que l'on ne peut pas négliger dans l'analyse du changement économique et social qu'implique le développement.

PREMIERE PARTIE :

**LE ROLE DU CAPITAL INSTITUTIONNEL DANS LES PROCESSUS DE
DEVELOPPEMENT IMPLIQUANT L'INTERVENTION MICROFINANCIERE**

Introduction de la première partie

Dans cette première partie du travail de recherche, nous analysons la problématique du développement en Haïti à travers une vision inspirée de l'économie institutionnaliste. Après avoir dressé le constat de la complexité de la situation économique et sociale d'Haïti, nous passons en revue les stratégies adoptées pour implémenter le développement économique dans le pays.

Cette analyse nous amène à confirmer l'idée que les institutions comptent dans l'analyse du développement, notamment dans le cas d'Haïti où les stratégies ayant été proposées aux Gouvernements ont eu des résultats mitigés et que ce sont les institutions locales qui ont permis l'émergence d'une forme d'endo-développement portée par les organisations de microfinance.

Dans la pratique, un changement de cap stratégique a été effectué. Et en théorie, parallèlement, l'appel de l'économiste Pranab Bardhan (2000) à introduire l'institutionnalisme dans l'analyse du changement dans les pays en développement a eu un grand retentissement. En effet, les développements théoriques récents en économie (néo-) institutionnelle peuvent utilement aider à comprendre pourquoi certains facteurs de blocage du changement persistent (Acemoglu, 2003) et quels arrangements institutionnels peuvent permettre aux populations d'améliorer leur propre situation. Notre travail de recherche s'inscrit dans cette optique.

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

1.1. Introduction

L'objectif de ce chapitre est de montrer que, dans le cas d'Haïti, les résultats des actions de développement mises en œuvre depuis plusieurs décennies sont liés aux caractéristiques institutionnelles du pays. C'est pourquoi, les analyses menées sur la problématique du développement en Haïti sont parfois incomplètes dans la mesure où elles négligent les apports de l'institutionnalisme.

La problématique du développement en Haïti ne date pas d'aujourd'hui. Elle a constitué une énigme pour les développeurs tant nationaux qu'internationaux. Situé dans une région où pratiquement tous les pays avancent à grands pas vers un niveau de développement profitable à leur population, Haïti qui au XVIII^{ème} siècle produisait la plus grande part du sucre et du café consommé dans le monde (Blancpain, p. 11, 2003), se trouve à la traîne. En plus d'être transformé en un véritable laboratoire des stratégies de développement, le pays porte depuis quelques décennies l'étiquette du « pays le plus pauvre de l'Amérique ».

L'analyse socioéconomique présentée dans ce chapitre montre que la chronicité de la pauvreté et la persistance des inégalités en Haïti sont dues grandement au contexte institutionnel national marqué par l'exclusion (World Bank, 2006) et la mauvaise gouvernance (PNUD, 2002). Malgré les nombreuses injections de fonds internationaux, le pays reste aujourd'hui encore marqué par la pauvreté, les inégalités et l'exclusion (World Bank, *ibid.*).

1.2. Compte rendu de la situation économique et sociale en Haïti

Le constat de la situation économique et sociale en Haïti est essentiellement marqué par la pauvreté et les inégalités. La situation de pauvreté est considérée comme durable en Haïti dans la mesure où elle constitue un phénomène prédominant depuis environ deux siècles (Montas, 2005). En même temps, les inégalités se sont instituées dans le pays et leur persistance constitue un handicap majeur au changement (PNUD, 2010a). Car dans une

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

acceptation très large, proposée par Jérôme Ballet, l'exclusion est fortement liée aux institutions puisqu'elle est « une privation de droits réels dans une société à un moment donné » (Ballet, 2001).

1.2.1. La chronicité de la pauvreté en Haïti

En Haïti, la pauvreté est une donnée historique. Sa chronicité a des causes à la fois économiques, politiques, sociales, environnementales et institutionnelles comme observé en Afrique par Sarah Bracking (Bracking, 2003). Depuis les années 1950, Haïti se trouve au plus bas du classement des revenus per capita des Etats de l'Amérique (Montas, op. cit., p. 36). Pour Yves Saint-Gérard (1984), la pauvreté est endémique à Haïti. En fait, Kern Délince nous fait remarquer que l'économie haïtienne souffre d'une insuffisance de développement. Dans *Les forces politiques en Haïti*, il rappelle qu'en 1988, « la modicité du produit intérieur brut par tête (380\$US) a fait entrer Haïti, seul parmi les pays de l'Amérique Latine, dans la catégorie spéciale des « pays moins avancés » (PMA) » (Délince, p. 75, 1993).

Les légères améliorations des indicateurs macroéconomiques dans les années 1970, ont rapidement été annulées par les crises politiques, sociales et économiques des années 1980 et 1990. Depuis, la situation ne s'est pas réellement améliorée, les quelques rares années de croissance économique forte ne permettent pas d'améliorer la situation des millions de pauvres du pays. Au contraire, le phénomène de pauvreté persiste en Haïti (Boccanfuso et Siméon, 2006). Dans cette situation d'incapacité économique, l'action des différents acteurs nationaux et internationaux a été majoritairement orientée vers la limitation du pire. Il a été alors admis que « le niveau de vie des ménages pauvres et leur capacité à sortir durablement de la pauvreté dépendent autant de leurs caractéristiques propres que de changements importants au niveau des institutions de l'Etat et de la société » (Montas, op. cit., p. 8). En attendant, les politiques de développement en Haïti sont en réalité des politiques de lutte contre la pauvreté.

En fait, la problématique du développement en Haïti repose avant tout sur la recherche de la satisfaction des besoins fondamentaux (Dupont, p. 20, 1998), tant l'ampleur et la chronicité de la pauvreté ont caractérisé l'économie et l'ont cantonnée dans la survie. Dès lors, la notion de pauvreté se rapproche du sens que lui donne Sen (1999). Pour l'économiste indien Amartya Sen, la notion de pauvreté dépasse le simple manque de revenus. Elle consiste en fait à ne pas pouvoir disposer d'opportunités (« capacités ») pour choisir la façon de mener son

existence (« fonctionnements ») (Sen, p. 87, 1999 ; D'Agostino et Duvert, p. 13, 2008). Le pauvre au sens de Sen est donc un individu qui souffre d'un défaut de capacités à avoir accès aux ressources et à pouvoir les utiliser (autrement dit les convertir en « capacités ») pour assurer les « fonctionnements » (c'est-à-dire des accomplissements physiques élémentaires, comme être en bonne santé, et d'autres de nature sociale, comme participer à la vie en société).

Cette acception de la pauvreté est tout à fait compatible avec l'idée de la prise en compte des institutions. Car en effet, dans de nombreux pays, le verrouillage de la dynamique institutionnelle pro-pauvre par un petit groupe de privilégiés constitue une des principales causes des problèmes de développement (Acemoglu et Robinson, 2000). Dans un tel système, il est extrêmement difficile aux pauvres de jouir de leurs libertés. Pire, le pouvoir détenu par les privilégiés leur permet de faire persister le *statu quo* dont le résultat est la chronicité de la pauvreté.

Cependant, dans la pratique, il reste difficile de tout prendre en compte lorsqu'il s'agit de mettre en œuvre une mesure de la pauvreté. C'est pourquoi, d'un point de vue quantitatif, les spécialistes ont mis en place un certain nombre d'indicateurs composites. Mais la fixation d'un seuil pour mesurer la pauvreté à l'échelle nationale est souvent faite sur une base monétaire.

Dans le cas d'Haïti, la pauvreté est souvent mesurée à partir d'une ligne de pauvreté calculée à partir des données issues des enquêtes budget-consommation des ménages (EBCM) menées par l'institut haïtien de statistique et d'informatique (IHSI). Plusieurs sources sont aujourd'hui disponibles. Elles fournissent des chiffres souvent différents selon les modes de calculs de la ligne de pauvreté. Néanmoins, il n'y a pas de différence notable sur les résultats exprimés en termes de pourcentage de la population haïtienne considéré comme pauvre.

A partir des données de l'EBCMII (1986/1987) et de l'EBCMIII (1999/2000), la ligne de pauvreté a été fixée en l'an 2000 à 4 234 HTG pour les dépenses alimentaires et à 1 395 HTG pour les dépenses non-alimentaires (Pedersen et Lockwood, 2001 pour la FAFO).

Tableau n° 1 : Lignes de pauvreté estimées sur la base des dépenses alimentaires et non alimentaires.

<i>Dépenses (en HTG)</i>	<i>1986/1987</i>	<i>1999/2000</i>	<i>2005</i>
Alimentaires per capita	1 292	4 243	8 460
Non-alim. per capita	548	1 395	5 525
Total	1 840	5 638	13 985

Source : Pedersen et Lockwood (2001) à partir des données de l'IHSI.

En Haïti, la pauvreté est assez généralisée et touche une part importante de la population. Près de la moitié des 9 millions d'Haïtiens est dans une situation de pauvreté. Près de 50% de la population souffrait de pauvreté en l'an 2000 et l'extrême pauvreté frappait près d'un tiers de la population à la même date (Pedersen et Lockwood, 2001). Cette situation de pauvreté semble théoriquement s'améliorer. Cependant, la perception de la population par rapport à la pauvreté semble s'être dégradée dans la mesure où, en 2008, des émeutes de la faim ont éclaté dans tout le pays. La pauvreté touche à des degrés différents tous les départements géographiques du pays. Même à la capitale, où se concentre l'essentiel des activités économiques, n'est pas épargnée (voir annexe D).

Tableau n° 2 : Part (%) de la population haïtienne vivant sous le seuil de pauvreté

<i>Année</i>	<i>Aire Métropolitaine</i>	<i>Villes de Province</i>	<i>Milieu Rural</i>	<i>Total</i>
1986/1987	43,4	14,6	72,8	59,6
1999/2000	34,3	34,7	55,5	48,0

Source : Pedersen et Lockwood (2001).

En près de 20 ans, le tableau précédent montre que la pauvreté n'a reculé en Haïti que de 11,6 points de pourcentage, au total. Ce ralentissement peut être bien accueilli par les politiques, il n'en demeure pas moins que le pays est loin de pouvoir atteindre les Objectifs de Développement du Millénaire (ODM) d'ici à 2015 (DSNCRP, 2007). Entre retard dans les politiques et catastrophes naturelles répétées, le curseur est souvent remis à zéro. Non seulement les objectifs de la première étape (2007-2010) n'ont pas été atteints, il n'est plus possible – avec la destruction des principales structures économiques et politiques du pays le 12 janvier 2010 – de considérer comme réalisables les scénarios optimistes 2010-2015 du Document de Stratégie Nationale pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté.

Tableau n° 3 : Part (%) de la population haïtienne vivant en situation d'extrême pauvreté

<i>Année</i>	<i>Aire Métropolitaine</i>	<i>Villes de Province</i>	<i>Milieu Rural</i>	<i>Total</i>
1986/1987	27	5,7	56,5	44,5
1999/2000	19,9	20,5	37,6	31,4

Source : Pedersen et Lockwood (2001).

Le recul de la pauvreté extrême (moins de 1\$ par jour) observé dans le tableau précédent doit être relativisé si l'on considère les objectifs ambitieux des ODM mais aussi par rapport au vécu réel de la population. Car au-delà de ces chiffres, la population a sa propre perception de la pauvreté. Une étude présentée en 2005 par Manigat, Lamothe-Brisson et Coulombe pour le compte du Ministère de l'Economie et des Finances (MEF) a donné la parole aux Haïtiens. Cette étude révèle que la pauvreté est principalement perçue en Haïti comme une incapacité de se nourrir et se soigner correctement, d'accéder aux ressources matérielles (terres, habitat), de scolariser ses enfants et d'accumuler une petite épargne (Manigat, Lamothe-Brisson et Coulombe, 2005). Or il a été observé une forte insatisfaction de ces besoins de base. Par exemple, 19,3% seulement des chefs de ménage déclarent que les membres de leur ménage ont pu se nourrir correctement au cours des 12 mois précédant l'enquête. Même parmi les ménages les plus riches, seulement 28,2% (le quintile le plus élevé) estiment avoir pu couvrir correctement, de manière satisfaisante, leurs besoins alimentaires (ibid. p. 16).

Dans le milieu rural, la pauvreté perçue révèle une situation encore plus alarmante, rapporte la même étude (op. cit.). En matière d'alimentation par exemple, 13,1% seulement des ménages ruraux déclarent couvrir comme il se doit leurs besoins alimentaires, et la situation est encore plus dramatique pour les chefs de ménage travaillant dans l'agriculture (9,6%) (ibid., p. 17).

En termes de mesures agrégées, le PNUD a créé il y a quelques années l'Indice de Pauvreté Humaine qui reprend l'approche des capacités de Sen. La pauvreté humaine ou sociale fait référence aux besoins fondamentaux comme l'alimentation, l'habitat mais aussi la santé, l'éducation, l'accès à l'eau soit des biens et des services servis sur une base collective. Cet indicateur composite mesure les manques touchant à trois aspects essentiels de la vie humaine (tels que considérés par l'indicateur du développement humain) : longévité, savoir et conditions de vie. C'est l'IPH-1 calculé pour les pays en développement à partir de la

formule :

$$\text{IPH-1} = [1/3 (P_1^\alpha + P_2^\alpha + P_3^\alpha)]^{1/\alpha} \quad (1)$$

Où :

P_1 = probabilité, à la naissance, de décéder avant 40 ans (multipliée par 100)

P_2 = Taux d'analphabétisme des adultes

P_3 = Moyenne non pondérée des pourcentages de la population n'ayant pas accès à des points d'eau aménagés et d'enfants de moins de cinq ans souffrant d'insuffisance pondérale.

$\alpha = 3$.

L'IPH-1 valait, en l'an 2000, 42,8% selon le PNUD. En 2008, il s'est établi à 31,5%. Ce léger recul n'est pourtant pas perçu comme tel par les Haïtiens eux-mêmes. Car durant la même période, la population a dû faire face à des situations de crise politique ou de catastrophes naturelles affectant ponctuellement son niveau de vie. A titre d'exemple, en 2004, le cyclone Jeanne ayant entraîné l'inondation de la ville des Gonaïves a fait plus de 2000 morts et affecté au moins quatre départements (CEPALC, 2005).

La pauvreté monétaire calculée sur la base des seuils de 1\$ USD (extrême pauvreté) et 2\$ USD (pauvreté) par personne et par jour touchait respectivement 54,9% et 72,1% de la population haïtienne sur la période 2000 à 2007. En 2004, utilisant la même base de calcul, Willy Egset et Pal Sletten de la FAFO ont aussi utilisé des lignes de pauvreté de \$1 et \$2 *per capita* et par jour pour montrer que 76% des Haïtiens sont pauvres et que 56% vivent dans l'extrême pauvreté (Egset et Sletten, 2004). Ces taux pourraient être encore plus élevés si les estimations avaient été réalisées à partir de la nouvelle base de 1,25\$ par jour. Par ailleurs, la croissance rapide de la population haïtienne, plus rapide que la croissance économique moyenne, tend à limiter les effets des stratégies de lutte contre la pauvreté. Ceci est vrai notamment dans le cas où les allocations intra-ménages ne sont pas considérées dans l'approximation de la pauvreté individuelle, autrement dit l'ensemble des membres d'un ménage est considéré comme pauvre dès lors que le chef de ménage est pauvre. Non seulement les différentes données composites de la pauvreté établie sur la base monétaire ne se concordent pas nécessairement, mais la différence avec la pauvreté perçue par la population nous rappelle que la pauvreté est un phénomène multi-dimensionnel et complexe à analyser.

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

Aux caractéristiques économiques de la pauvreté s'ajoutent des indicateurs sociaux particulièrement alarmants (voir cartes en annexe). Par exemple, le pays fait face à un accès très précaire en services sociaux de base tels que l'éducation, la santé, l'eau potable et l'assainissement. Au niveau de la santé, en 2009, l'espérance de vie à la naissance est de 60 ans pour les hommes et 63 ans pour les femmes selon l'UNFPA (respectivement ≈ 50 ans et ≈ 56 ans en l'an 2000 selon le PNUD). Le dernier rapport sur le développement humain fait état d'une espérance de vie moyenne de 61,7 ans (PNUD, 2010b). Selon l'UNICEF (2009), la mortalité infantile est supérieure à 65 pour mille naissances vivantes (118 pour mille en 2000), pratiquement le double de la moyenne de la région. La mortalité maternelle est parmi les plus élevées du monde, soit 6 pour mille (5 pour mille en 2000). Par ailleurs, la malnutrition chronique affecte environ 80% des enfants de moins de 5 ans et 9% d'entre eux souffrent de malnutrition aiguë. En, 2009, environ la moitié des Haïtiens adultes est analphabète (52% d'après les estimations de la CIA World Factbook 2009).

En plus de la pauvreté, la population haïtienne est victime de différentes formes d'inégalités et d'exclusion. Les nombreuses études visant à mesurer la pauvreté en Haïti sur la période allant de 1986/1987 à 1999/2000 font état d'une pauvreté inégalement distribuée au sein de la population. Celle-ci est caractérisée par des dualités géographiques (rurales/urbaines), de genre (hommes/femmes), etc.

La privation des « capacités » comprend à la fois la privation des ressources mais aussi l'absence ou l'insuffisance d'opportunités. Cette différenciation sociale renvoie d'emblée à la question d'inégalités au point de faire d'un petit pays comme Haïti un « paradis » pour certains tout en étant un véritable « enfer » pour beaucoup d'autres. Dans son livre *Haïti, l'enfer au paradis, Mal développement et troubles de l'identité culturelle*, Yves Saint-Gérard décrit la situation de plusieurs millions d'Haïtiens vivant dans des conditions « abominables » (Saint-Gérard, 1984, p. 17-18). Saint-Gérard qualifie de « ghetto du *Mal Développement* » le pays d'Haïti depuis plus de deux siècles (ibid., p. 18). Avant d'analyser cette situation d'exclusion qui fait germer dans des millions d'Haïtiens le désir de migrer (Métellus, p. 116-120, 2003), nous analysons d'abord les inégalités.

1.2.2. Les problèmes d'inégalités économiques

Une des caractéristiques économiques et sociales actuelles de la société haïtienne est

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

l'inégalité. Elle porte différentes natures : économique, sociale, financière, d'accès à la terre, de droit, d'accès à la justice, etc. Dans un état des lieux des inégalités en Haïti, établi par le MPCE (2006), il ressort quatre formes d'inégalités visibles dans la société haïtienne :

- des inégalités spatiales qui renvoient à la profonde différenciation urbain/rural ;
- des inégalités du genre qui partent de différences d'abord biologiques, se transplantent sur les plans social et économique et se différencient quelque peu avec l'âge et le milieu de vie urbain/rural,
- les inégalités pauvres / non pauvres et la problématique des classes moyennes ;
- les inégalités liées aux catégories socioprofessionnelles qui font intervenir le mode d'insertion dans l'activité économique lequel est aussi lié aux capacités individuelles, aux structures économiques et au niveau de développement du marché du travail.

La première forme d'inégalité perçue par la population est celle de l'accès aux ressources. Les Haïtiens se considèrent comme pauvres lorsqu'ils sont dans une position défavorisée en matière de dotations en ressources (Manigat, Lamothe-Brisson et Coulombe, op. cit.). Le déficit mentionné concerne les dotations en capital humain et en capital financier. Le manque de formation pénalise les pauvres qui ne peuvent alors accéder à l'emploi. Le déficit en ressources financières les empêche de se procurer les biens et services de base. Ces biens et services étant non pourvus par l'Etat. Aussi, la pauvreté se reproduit et se transmet entre les générations. Les efforts gouvernementaux ont eu peu d'effets et les actions individuelles ont été contraintes par l'inégalité d'accès au capital financier (ibid., p. 24).

En Haïti, les inégalités ont perduré pendant longtemps grâce à des institutions fabriquées pour les faire perdurer. Ce constat est conforme à l'analyse soutenue par Acemoglu et Robinson (2008). Comprendre les mécanismes inégalitaires en Haïti constitue une clé de compréhension à la fois de la pauvreté dans laquelle patauge le pays mais aussi la difficulté d'y promouvoir le développement économique. L'analyse institutionnelle d'Acemoglu et Robinson sur l'influence des élites sur le changement institutionnel est très adaptée au cas d'Haïti dans la mesure où la persistance des structures inégalitaires est due à une lutte de classe. C'est essentiellement ce qu'a constaté Antoine A. Raphaël dans *Le drame haïtien* : il y a une rigidité et une sorte de conservatisme visant à maintenir le statu quo « les riches demeurent riches ; les pauvres demeurent pauvres » (Raphaël, p. 211, 1992). L'élite militante haïtienne, soutient-il,

comme dans d'autres pays conservateurs, n'encourage pas les transferts de classes (ibid.). Au contraire, avance-t-il, « des groupes d'influence, aveuglés par le sectarisme, la partisanerie, le racisme, l'esprit de caste, soulèvent des obstacles aux actions socialisantes et démocratiques » (Raphaël, p. 203, 2010).

Les anthropologues ayant étudié la société haïtienne dans une perspective socioéconomique parviennent à la conclusion de la polarisation de la société. Par exemple, pour Mark Schuller, la société haïtienne est contrôlée par un petit groupe d'élites monopolisant l'Etat à travers le commerce international et le pouvoir militaire. L'élite mercantiliste est dominée par les mulâtres tandis que le pouvoir est contrôlé par l'élite à peau foncée. Pour l'anthropologue, il existe des tensions continues entre ces deux groupes et ils participent à l'exclusion et à l'oppression sinon l'exploitation⁵ de la masse rurale et péri-urbaine (Schuller, p. 70, 2007). Des rivalités entre ces deux groupes sont issues l'institutionnalisation d'un certain nombre d'inégalités et la difficulté d'éradiquer la pauvreté. Cette institutionnalisation des inégalités conduit à la situation d'exclusion dont nous ferons état plus loin.

Mis à part le petit groupe des élites, pratiquement tout le reste de la population, et essentiellement la masse rurale, fait face aux inégalités. Là aussi, l'approche de Sen est utilement mobilisable puisque le large champ auquel renvoient les « capacités » commande de prendre en considération l'intégration sociale des individus. Serge D'Agostino et Nicole Duvert ont raison de souligner que dans cette perspective « le pauvre est exclu de la société » (opus cit.). Il s'agit bien là aussi d'une exclusion subie par les individus rendus incapables de s'intégrer dans la société et jouir de leurs libertés.

Les mesures habituellement utilisées pour juger de l'inégalité sont la courbe de Lorenz (1905) et l'indice de Gini (1921) qui va de 0 (tout le monde a la même part du total) à 1 (un seul a le total, le reste rien). Les deux méthodes peuvent être utilisées simultanément. Il a été démontré que si le niveau de vie est distribué de manière équitable, la courbe de Lorenz et la ligne d'égalité absolue se confondent et l'indice de Gini est alors égal à 0. Cependant, si l'un des individus reçoit tout le niveau de vie (tout le revenu par exemple), la courbe de Lorenz se

⁵ Parlant de l'exploitation des groupes vulnérables en Haïti, les ethnologues ont récemment étudié les pratiques d'exploitation des jeunes issus de quartiers défavorisés à des fins politiques ou financières (Willman et Marcelin, 2010). Ces jeunes sont souvent recrutés pour mener des actes de violence. Par la suite, ces jeunes utilisent la notoriété et le pouvoir ainsi acquis pour réagir contre l'exclusion (ibid.). Ce qui alimente et entretient le cycle de la violence dans le pays.

confond avec les axes et l'indice de Gini est égal à 1. Au final, malgré les difficultés qu'il présente en termes d'analyse par sous-groupes (Boccanfuso et Siméon, 2006a), l'indice de Gini reste le plus couramment utilisé pour ses facilités d'interprétations statistiques et graphiques associées à la courbe de Lorenz. D'où l'usage souvent couplé des deux types de mesure.

Pour Haïti, à l'échelle nationale, ce coefficient est de 0.5, ce qui situe l'inégalité dans le pays bien au-dessus de l'Europe et de l'Amérique du Nord, où les coefficients de Gini tournent autour de 0.25 et 0.35. Il est également au-dessus des coefficients des pays de l'Asie de l'Est (entre 0.3 et 0.4) et du monde arabe (autour de 0.4). L'inégalité en Haïti est donc plutôt comparable à celle des pays africains tels le Lesotho, la République Centrafricaine et le Kenya, et aux coefficients de certains pays de l'Amérique latine (World Bank, p. ii, 2006).

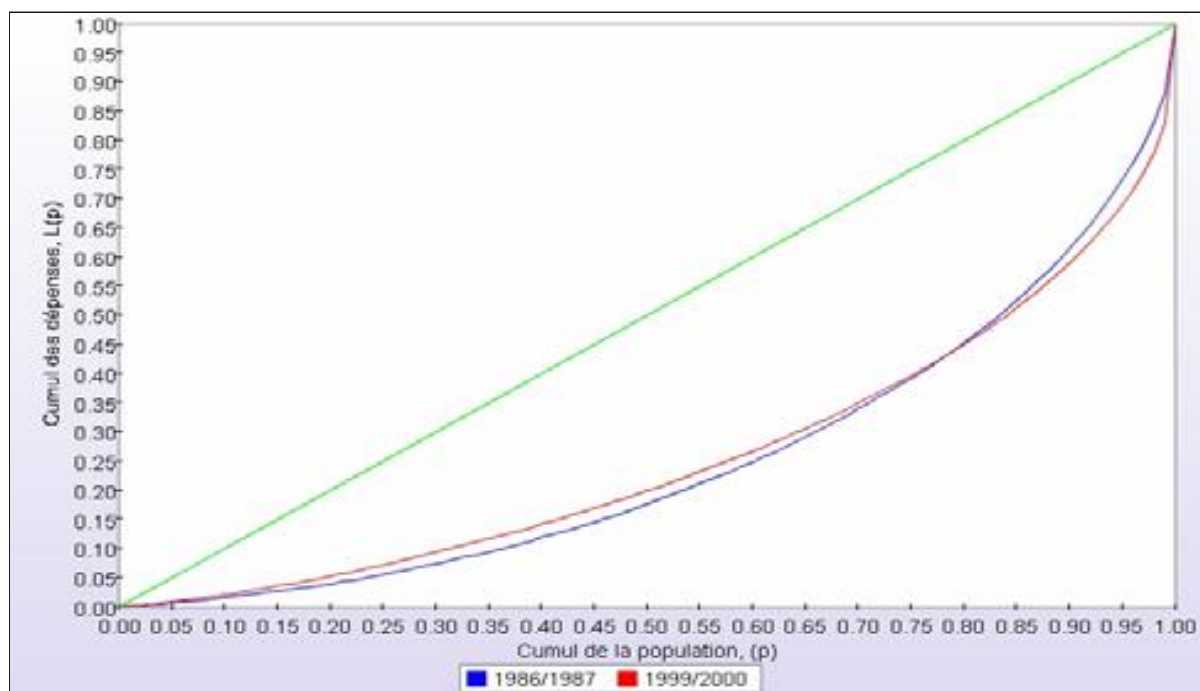
Tableau n° 4 : Evolution de l'inégalité (indice de Gini) au sein de la population haïtienne

<i>Année</i>	<i>Aire Métropolitaine</i>	<i>Villes de Province</i>	<i>Milieu Rural</i>	<i>Total</i>
1986/1987	0,40	0,36	0,47	0,50
1999/2000	0,58	0,46	0,42	0,49

Source : Boccanfuso et Siméon (2006a).

Le graphique suivant montre bien l'état des inégalités en Haïti. Il met en relation le cumul des revenus (approché par le cumul des dépenses) avec le cumul de la population selon les données des EBCMII et EBCMIII.

Illustration n° 1 : Courbe de Lorenz pour Haïti



Source : Boccanfuso et Siméon (2006a).

Il est important de souligner que selon le rapport régional du développement humain pour l'Amérique latine et les Caraïbes présenté pour la première fois par le PNUD pour l'année 2010, Haïti et la Bolivie (Alonso, 2004) font figure de pays les plus inégalitaires dans le continent le plus inégalitaire du monde. Selon, ce rapport établi sur les données les plus récentes, l'indice de Gini est de 0,59 pour Haïti et 0,60 pour la Bolivie (PNUD, 2010a). Mais comme l'indique le même rapport, l'inégalité constitue un obstacle au développement humain dans la région (Amérique latine et Caraïbes)⁶, mais on peut la réduire (PNUD, *ibid.*). En effet, les auteurs sont nombreux à affirmer, que l'accroissement des inégalités constitue un facteur qui peut peser sur le potentiel de croissance économique et du développement (Boccella et Billi, 2005 ; Gillioz, Carton, et Comélieu, 2006).

En attendant de pouvoir la réduire, le problème avec l'inégalité en Haïti et dans toute la région de l'Amérique Latine et de la Caraïbe, c'est qu'elle se reproduit dans un contexte de faible mobilité sociale (PNUD, *ibid.*). Elle se transmet entre les générations et réduit l'efficacité des actions et stratégies de développement. Ce rapport lance un appel à conjuguer les efforts afin

⁶ Déjà en 2004, le Directeur Général de la FAO, Monsieur Jacques Diouf a lancé la mise en garde suivante : « Les inégalités entravent le développement en Amérique latine et les Caraïbes » (voir article de presse de la FAO du 28 avril 2004 ici : <http://www.fao.org/newsroom/fr/news/2004/41107/index.html>, visité le 15/12/2010).

d'« interrompre la transmission intergénérationnelle de l'inégalité » (PNUD, *ibid.*). C'est en réalité, comme dans d'autres pays, une question de « défi social du développement » (Gillioz, Carton et Comélieau, 2006).

Dans le cas d'Haïti, le problème d'inégalités par rapport aux revenus n'est pas récent. En 1986/1987, le coefficient de Gini était situé à 0,51 pour Haïti. Sur la décennie suivante, la situation ne s'est pas améliorée. En 1999/2000, les données issues du PNUD et de la Banque Mondiale ont situé ce même coefficient d'inégalité économique à 0,63. En clair, bien que les deux études aient été réalisées sur des bases différentes, en l'an 2000, 4% de la population haïtienne détiennent 66% des ressources du pays, tandis que 70% n'en possède que 20%. Selon l'Enquête Budget Consommation des Ménages II réalisée en 1999-2000⁷ (la première a été réalisée en 1986-1987), la situation de pauvreté en Haïti est encore très inégalitaire. Si l'on se réfère aux dernières données du PNUD, dans le rapport sur développement dans le monde, l'indice de Gini est évalué à 0,739 (PNUD, 2010b). Ce qui correspondrait à une aggravation de la situation ces dernières années. En réalité, les bases de calcul sont différentes d'une source à l'autre. Rappelons qu'en 2010, une autre publication du PNUD donnait un indice de Gini de 0,59 (PNUD, 2010a) pour Haïti.

A l'échelle nationale, l'inégalité est souvent appréhendée par la répartition des revenus par décile. Selon les rapports annuels du PNUD, la part des revenus ou de la consommation représentaient 0,9% pour les 10% les plus pauvres contre 47,8% pour les 10% les plus riches en 2007. Cet indicateur appelé aussi « indicateur d'équité » (Norel, 1997) est souvent utilisé pour montrer à quel point les ressources d'un pays sont concentrées entre les mains d'un petit groupes. Nous verrons plus loin que, dans le cas d'Haïti, cette classe possédante cherchera à handicaper tout processus de changement institutionnel visant à rendre la distribution des ressources plus équitable.

Les inégalités économiques prennent aussi un aspect géographique, à l'image de la centralisation de l'économie du pays. Selon l'enquête budget consommation des ménages (EBCM) menée par l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI) en 1999/2000, l'Aire Métropolitaine de Port-au-Prince percevait 41,9% des revenus, les villes de provinces

⁷ L'EBCM II concerne un échantillon de 4.752 ménages enquêtés par vagues successives entre avril 1999 et mars 2000 par l'IHSI. Des informations sur les dépenses, le revenu et le patrimoine des ménages ont été collectées ainsi que celles concernant l'habitat, l'éducation et l'emploi. Les données ont donc été pondérées.

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

19,8% et le milieu rural 38,8% en l'an 2000. Selon un bilan de la Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire (CNSA), sur chaque 100 Haïtiens n'arrivant pas à combler leurs besoins alimentaires, 77 se retrouvent en milieu rural (CNSA, p. 22, 2006). C'est à peu près le même constat pour Egset et Sletten pour qui il y a incontestablement plus de pauvres en milieu rural en Haïti, et que parmi les pauvres d'Haïti, ceux du milieu rural ont un revenu encore plus faible que le revenu des pauvres en Aire Métropolitaine (Egset et Sletten, p. 13, 2003).

Ce constat confirme l'idée déjà vieille évoquée par Jacques Brasseur sur les situations de dualisme et d'inégalités régionales courantes dans les pays du tiers monde. Le dualisme évoque la coexistence d'une société traditionnelle, surtout rurale, et d'une société moderne pouvant se résumer dans certains cas à une enclave contrôlée par l'étranger (Brasseur, p. 16, 1993). Les inégalités régionales qui caractérisent les pays pauvres s'expliquent par la polarisation du processus de développement, ordinairement dans une ville ou une région (ibid., p. 18). Dans le cas d'Haïti, cette polarisation s'est faite au niveau de la capitale. Ce phénomène a eu pour effets la surpopulation, la bidonvillisation de la région métropolitaine. Il s'est effectué au détriment des régions rurales du pays victimes de l'exode rural.

En termes d'inégalité par rapport au genre, Jadotte (2006) a observé que le fait que le chef de ménage soit homme ou femme n'a pas fondamentalement de différence sur l'indigence et la pauvreté. Cependant, en matière de réception de transferts de fonds effectués par les migrants haïtiens, par exemple, les ménages dirigés par une femme sont plus grands bénéficiaires (ibid.)

En termes de comparaison internationale, l'inégalité en Haïti est plus élevée que celle des pays de la région caribéenne comme la Jamaïque (0,379), Barbade (0,489) et la République Dominicaine (0,490). Le rapport national de développement en Haïti (RNDH) publié par le PNUD révèle que la distribution des revenus en est très fortement inégalitaire : les ménages les plus riches (dernier décile de revenu) possèdent 68% du revenu total des ménages. Surtout, le coefficient de Gini s'élève à 0,65, de loin supérieur à celui du Brésil (0,59) connu pour être le pays le plus inégalitaire de l'Amérique Latine. Et cette situation inégalitaire persiste depuis très longtemps en Haïti.

La société haïtienne a été inégalitaire dès sa fondation. Pour Jean Métellus (2003), l'inégalité

en Haïti est multi-dimensionnelle : elle est épidermique, psychologique, économique et politique. Nous parlerons alors des inégalités. Les inégalités du système esclavagiste précédant l'indépendance du pays en 1804 ont largement influencé la nation haïtienne depuis un peu plus de deux siècles. Au lendemain de l'indépendance, la principale ressource autour de laquelle s'organisaient les relations économiques, sociales voire politiques était la terre. Les luttes anti-esclavagistes ayant pratiquement conduit à la disparition des équipements de production coloniale. C'est pourquoi, l'économie haïtienne demeura jusqu'à récemment une économie essentiellement agricole, même si celle-ci a de tous les temps peiné à nourrir la population.

Comme dans les pays analysés par Acemoglu, Johnson et Robinson (2001), le mode de production coloniale pratiqué en Haïti avant l'indépendance était de type « extraction ». Ce type de production « par et pour la métropole » était pratiqué dans les colonies des empires européennes dans lesquelles le taux de mortalité des colons était élevé, comme c'était le cas d'Haïti⁸. Comme dans les autres *Extractives States* étudiés par les auteurs de *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*, cette stratégie économique coloniale n'a pas contribué à la création d'institutions locales de bonne qualité (Acemoglu et Robinson, 2008). Ainsi, les institutions existantes au lendemain de l'indépendance étaient peu adaptées aux besoins de développement économique auquel aspiraient les Haïtiens. C'est une des trois hypothèses fortes soutenues dans l'analyse des auteurs. Selon eux, *The colonial state and institutions persisted even after independence* (Acemoglu, Johnson et Robinson, p. 2, 2001). Bien entendu, dans le cas d'Haïti qui nous concerne, les problèmes institutionnels limitant le développement économique national ne peut être imputé uniquement à l'héritage colonial. Autrement dit, lorsque Jean Métellus affirme que « c'est l'héritage colonial qui a fracassé le pays dans toutes ses dimensions » (Métellus, p. 70-71, 2003), cette affirmation est exagérée, même si les stratégies de déprédation et de ponction économique, les inégalités sociales, etc. pratiquées dans l'Haïti indépendant se sont largement inspirées des pratiques coloniales (Péan, 2007). La rareté des autres ressources, au lendemain de l'indépendance, a conduit les dirigeants et la bourgeoisie économique à concentrer l'attention et les politiques autour de la question agraire. La déprédation agraire issue de l'influence de la classe la plus aisée a constitué un obstacle majeur aux politiques agricoles, malgré différents soulèvements des paysans sans terre (SACAD/FAMV, 1993).

⁸ Haïti ne faisait pas partie de l'échantillon de pays analysé par Acemoglu, Johnson et Robinson (2001), mais il présente les caractéristiques relevées par les auteurs dans les colonies françaises.

Ainsi, la principale inégalité en Haïti a été et demeure une inégalité d'accès aux ressources. Il s'agit d'abord de l'inégalité d'accès à la terre (l'exemple-type de capital naturel), puis aux autres ressources stratégiques (capital humain et financier). Mais c'est l'inégalité dans l'accès à ces ressources stratégiques que sont l'éducation, la finance qui va contribuer à renforcer d'autres formes d'inégalités sociales, culturelles, etc. En effet, le paysan sans terre, donc sans patrimoine immobilier, ne peut présenter suffisamment de garantie pour accéder au capital financier par l'emprunt. Et même lorsqu'il est en possession d'un lopin de terre, il est souvent dans l'incapacité de présenter ses titres de propriété. Ainsi, l'inaccessibilité aux capitaux naturel et financier va l'empêcher à se former et s'éduquer. Finalement, son niveau de capital humain sera très faible, l'enfermant dans un cycle de pauvreté dont il sera incapable de sortir. L'absence de « capacités » (au sens de Sen, (p. 55-56, 2000)) participe de la marginalisation sociale des paysans dénommés péjorativement de « gens d'en dehors » en Haïti. Les inégalités sociales se sont renforcées en Haïti entre les « castes » économiquement différemment dotées. Et la terre une fois redistribuée, n'est plus l'enjeu principal. Elle est remplacée par le pouvoir politique devenu la voie d'accès aux ressources stratégiques.

Revenons à la question agraire. En Haïti, la terre, en plus des valeurs culturelles⁹ qui y sont associées, constitue le nerf de la guerre, à la fois en matière économique que politique. C'est ce qui explique en partie la difficulté de mettre en œuvre quelque soit la politique agraire. D'une part, les paysans sont très attachés à leur lopin de terre. Celui-ci a pour eux une valeur imaginaire et symbolique très forte, et constitue une ressource économique importante. C'est pourquoi ils l'appellent « place à vivre ». Malheureusement, le morcellement accéléré – au rythme de croissance de la population – ne permet plus à la terre de faire vivre le paysan, devenu depuis dépendant de l'aide internationale. D'autre part, pour les politiques et la bourgeoisie, la terre est une ressource dont il faut s'accaparer pour justifier sa popularité (dans le cas des dirigeants politiques, en distribuant aux masses paysannes mécontentes quelques centiares de terre) ou pour conforter et justifier sa position de bourgeois (couramment appelé « grand don » en Haïti). Depuis quelques années, les politiques ont quasiment fait l'impasse sur le problème agraire en Haïti.

⁹ En Haïti, la terre porte un ensemble de valeurs symboliques et imaginaires proche des croyances africaines. Ces valeurs sont véhiculées et perpétuées par l'organisation sociale dont un type particulier est le « lakou ». Pour plus d'explication, voir le livre *L'Haïtianité : Institutions et Identité en Haïti* (Paul, 2009a).

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

Les caractéristiques agricoles de l'économie haïtienne ont longtemps été mises en avance dans la plupart des études portant sur le pays. Il a toujours été dit que l'économie haïtienne est essentiellement agricole. Seulement, ce type d'analyse est, à notre avis, insuffisant et dépassé pour au moins deux raisons : la minimisation des problèmes du secteur agricole haïtien et la non prise en compte des mutations économiques récentes ayant touché le pays. Yves Saint-Gérard (1984) le dit très clairement : « L'économie haïtienne très parasitée demeure au stade d'une économie de subsistance... » (Saint-Gérard, p. 178, 1984). En effet, l'économie haïtienne, avec seulement 24% du PIB issu du secteur primaire (reposant à un peu plus de 99% sur la macro-branche Agriculture, Sylviculture, Elevage et Pêche) n'est plus essentiellement agricole (IHSI, 2009b).

Les problèmes du secteur agricole sont graves en Haïti. Ils ont différentes origines : humaines, naturelles, institutionnelles. Dans leur dimension humaine, les problèmes résultent de choix de politiques agraires médiocres. La forme naturelle concerne les problèmes de rentabilité de l'activité agricole. Ces problèmes sont issus d'un ensemble de choix faits au quotidien par les acteurs agricoles et autres sur l'environnement. L'origine institutionnelle des problèmes agricoles résultera d'une part de l'incorporation de principes inefficients de production agricole, et d'autre part, de façon plus large, de tout l'état institutionnel de l'environnement économique et social du pays.

Les effets mitigés des différentes politiques et réformes agraires en Haïti sont un facteur déterminant dans la baisse économique de l'agriculture (Dufumier, 1988). L'agronome Marc Dufumier va jusqu'à parler de « politiques de développement agricoles anti-paysannes » dans les années 1980, pour expliquer l'inefficacité politique de l'époque (Dufumier, *ibid.* p. 28). En effet, l'agriculture haïtienne présente des caractères extrémistes qui éreintent son expansion. Les politiques agraires du XIX^{ème} siècle se résumaient à des distributions de terres. Elles ont été au profit des gros exploitants formant alors des latifundia de plusieurs hectares. Plus tard, ces gros exploitants « absentéistes¹⁰ » (Saint-Gérard, *opus cit.*) céderont à la concurrence internationale et abandonneront la plupart des terres en friches. Parlant de l'économie agricole haïtienne, Yves Saint-Gérard fait remarquer que les « exploitations agricoles n'utilisent que 8700 km² de terre cultivable sur 11700 et n'orientent pas nécessairement la production vers le

¹⁰ Les absentéistes sont des propriétaires fonciers qui, une fois qu'ils ont acquis les grandes exploitations (plus de 10 hectares selon IRAM (1990)), en monnayent l'exploitation par des petits agriculteurs à travers des mécanismes de faire-valoir indirecte ou en gérance. L'agriculture n'est pas leur activité principale. D'où leur absentéisme.

marché » (ibid.).

Les distributions agraires ayant été plus ou moins réussies n'ont pas pour autant permis de renforcer l'économie agricole (Dufumier, op. cit.). Le constat a été un morcellement de la propriété donnant lieu à des minifundia d'environ un hectare (1 ha) ou moins. Plus proche de nous, durant les années 1990, en Haïti, les superficies cultivées par ménage étaient en moyenne de 2,51 ha pour les plus aisés (10-15% en moyenne) et de 0,54 ha pour les moins aisés soit entre 60% et 75% (World Bank, 1998). De plus, ces faibles superficies sont souvent constituées de parcelles exigües dont l'ensemble forme ce qu'on appelle dans l'économie agricole haïtienne une exploitation agricole (E.A.)¹¹.

Greffé sur un système de rapports sociaux de type familial, les minifundia ont été, au fil du temps et des pratiques successorales, de plus en plus morcelées. Le résultat est simple, pendant la plus grande partie du XX^{ème} siècle, l'économie agricole haïtienne, antérieurement pilier de l'économie nationale (SACAD/FAMV, 1993), souffrait de l'insuffisance. La multiplication des petites exploitations agricoles (E.A.) sur lesquelles se pratiquait la polyculture n'a pas permis de nourrir même les seuls individus présents sur l'E.A. Or les habitants des villes comptent aussi sur cette même production agricole de grappillage (Moral, 1961).

Grappillage, c'est le qualificatif que l'économiste Paul Moral utilisait pour décrire l'économie agricole haïtienne depuis les années 1950-1960. Il étend même au domaine commercial. Pour lui, certaines denrées telles que les huiles essentielles, le tabac... considérées comme des denrées d'exportation en Haïti sont en réalité des denrées de « grappillage commercial » (ibid., p. 313, 1961). Nous utiliserons le terme ici pour indiquer l'incapacité de l'activité agricole à satisfaire les besoins alimentaires de l'agriculteur paysan haïtien et que cette activité lui reste pourtant principale, plutôt par défaut que par choix entre meilleures opportunités. Ce terme décrit est en conformité avec les analyses de Paul Moral (1961) et Marc Dufumier (1988). Le paysan grappille au lieu de travailler car il ne tire pas de son travail les produits nécessaires à satisfaire les besoins premiers de reproduction de sa force de production. Bien au contraire, il dépend, lui aussi, comme le pauvre en milieu urbain, de

¹¹ Dans l'agronomie haïtienne, l'Exploitation Agricole (E.A.) peut être définie comme l'ensemble des terres exploitées à des titres divers (propriété, fermage, métayage) par un individu. Elle est ordinairement composée de plusieurs parcelles exigües (Larose, p. 11, 1976).

l'aide internationale.

La pression exercée sur la terre agricole en Haïti a amplement contribué à aggraver les processus d'érosion déjà régulièrement renforcés par les cyclones annuels. De plus, la précarité de l'économie domestique du citoyen haïtien l'oblige à consommer l'énergie issue du bois. Ainsi les conséquences du déboisement ont été catastrophiques. Pendant seulement le XX^{ème} siècle, la couverture végétale de type forestier est passée de plus 50% à environ 3% aujourd'hui¹² (Dolisca et al., 2007). En même temps, le rendement de la terre agricole chute dramatiquement, aggravant ainsi encore plus le niveau de vie des paysans.

La situation des paysans est très liée à celle de l'agriculture puisque ces derniers représentaient jusqu'à récemment 85% de la population haïtienne (Saint-Gérard, p. 279, 1984) et que leur seule ressource est la terre. A la fin des années 1980, Marc Dufumier constatait l'émigration des jeunes ruraux et l'appauvrissement relatifs des agriculteurs haïtiens (Dufumier, p. 28, 1988). Autant dire que l'agriculture haïtienne est par la suite portée par une population rurale essentiellement pauvre, analphabète et plus âgée. Ces caractéristiques de la population rurale renforcent d'ailleurs les inégalités sociales de manière les transformer en discrimination sociale si bien que Yves Saint-Gérard parle de la pérennisation de l'esprit de caste en Haïti (ibid., p. 225-267). Cette question de caste pourrait être considérée comme un identifiant des diverses formes d'inégalités rencontrées en Haïti. Yves Saint-Gérard entend par caste « toute division sociale fictive qui ne prend pas en considération de manière rigoureuse la notion de classes sociales » (ibid., p. 223). Il poursuit en écrivant que la « caste peut se définir comme un groupe de personnes se distinguant des autres par ses privilèges et son esprit exclusif » (ibid., p. 225). En effet, la dualité ville/campagne est très prégnante en Haïti.

D'un point de vue social, pendant longtemps, les différences de niveau d'éducation et d'accès à la culture (étrangère) amenaient les citadins à traiter la masse paysanne de « grossière » parce qu'elle ne se soumet pas à la censure (Saint-Gérard, ibid., p. 223). D'un point de vue économique, l'auteur décrit la situation en ces termes : « Or Haïti, perle des Antilles, pays du chant et de la danse, pour les minorités privilégiés un paradis sur terre, est aussi un exemple tristement classique du « mal développement » et un véritable enfer pour la grande majorité

¹² D'un point de vue agronomique, la déforestation est un problème d'autant plus important en Haïti que la couverture forestière restante constitue une niche d'espèces endémiques (Huber et al, 2010).

de sa population qui vit dans des conditions d'extrême misère et endure des souffrances autant physiques que psychiques » (ibid., p. 10). Ces affirmations du neuropsychiatre datent du début des années 1980 et méritent par conséquent d'être relativisées aujourd'hui. Car les statistiques présentées précédemment montrent en effet une légère amélioration de la situation de pauvreté et des inégalités. Cependant, ses propos sont utiles pour comprendre l'état socio-économique du pays vers la fin du règne des Duvalier. A la fin de cette première décennie du XXI^{ème} siècle, les outils de télécommunication et de l'information (internet, téléphone mobile) se sont plus ou moins banalisés et accessibles aux ruraux en Haïti. Et une plus grande provision des services d'éducation a permis de faire reculer ces considérations sociales d'un autre âge.

L'insuffisance des E.A. à répondre aux besoins les plus basiques des individus explique en grande partie l'origine de l'exode rural et de l'émigration en Haïti (Dufumier, 1998 ; Paul, 2008). L'exode rural dont une grande partie devrait être considérée comme de l'exode agricole a bouleversée la géographie économique d'Haïti. Depuis l'expansion de ce phénomène bien connu des agronomes haïtiens¹³, l'attention de l'observateur étranger s'est concentrée sur les phénomènes de « bidonvilisation » et de « boat people » considérés comme des stigmates du pays.

En fait, d'un point de vue politique, ces deux phénomènes se sont toujours révélés ingérables par les pouvoirs locaux. Pire, l'instrumentalisation politique des marginaux a transformé les bidonvilles en des « poudrières » et des « zones de violence ». C'est pourquoi Yves Saint-Gérard écrit : « actuellement, les privilégiés haïtiens, comme les colons de 1789, « *dorment sur les bords du vésuve* ». Et pourtant, on « chante et danse », encore dans ce « *baril de poudre que la moindre étincelle fera sauter* » (Saint-Gérard, p. 18, 1984). Ces propos témoignent non seulement des inégalités économiques, mais ils ont eu une portée prophétique dans l'annonce de la révolte populaire de 1986-1987 ayant conduit à la fin du régime dictatorial des Duvalier. Aussi plus tard, l'auteur parlera de la « Mort d'une Dictature » (1986), de « Sortir du cauchemar » (1988) ou de « l'espoir assassiné » (1999).

La rurbanisation dont il est question témoigne assez lisiblement les inégalités économiques et sociales qui sévissent en Haïti. Au fur et à mesure que la population nationale s'accroît, le

¹³ L'auteur, Bénédicte PAUL, est aussi titulaire d'un diplôme d'ingénieur-agronome de l'Université d'Etat d'Haïti.

phénomène de la migration s'accélère car les moyens de vie en milieu rural décroissent relativement (Gammage, 2004). C'est avec raison que François Houtart et Anselme Remy (2000) disent avoir pu vérifier à Port-au-Prince que c'est une ville qui s'est agrandie sous la poussée de la migration rurale, plutôt que par le développement de fonctions urbaines. Pour Sarah Gammage, les pratiques dictatoriales, le marasme de l'économie nationale et l'échec des politiques néo-libérales sont les principales causes de la hausse de la migration et de l'émigration observées en Haïti sur les dernières décennies (Gammage, 2004). En effet, la conjugaison de ces facteurs a conduit à la réduction des opportunités dans le milieu rural (Sainsiné, 2007).

Les résultats préliminaires du dernier Recensement Général de la Population et de l'Habitat (RGPH) réalisé en 2003 indiquent que la population urbaine a doublé depuis 1971 et plus que triplé depuis 1950. Ces informations montrent que le poids de la population rurale a diminué systématiquement passant de 87,8 % en 1950 à 59,58 % en 2003 (MPCE, 2004). Ce flux de la population vers le milieu urbain s'explique principalement par l'augmentation de la paupérisation du rural qui engendre un déplacement massif de la population à la recherche de meilleures conditions de vie (MPCE, *ibid.*). La rurbanisation se présente alors comme une manifestation flagrante de l'exclusion qui mine la société haïtienne. Et la forme de l'exclusion la plus liée à la pauvreté est financière pourtant elle est oubliée dans la définition des stratégies nationales de lutte contre la pauvreté (Servet, 2010).

1.2.3. Le problème d'exclusion financière

L'exclusion est un problème lié aux inégalités, car selon les économistes Serge D'Agostino et Nicole Duvert, « L'accumulation des manques réduit la capacité de l'individu à s'intégrer dans un espace social » (*op. cit.*, p. 12, 2008). Cette acception est utilement mobilisable dans l'explication de l'exclusion en lien avec la pauvreté, telle qu'elle est observée en Haïti. Dans le cas d'Haïti, la persistance des inégalités a condamné une grande partie de la population à rester en marge de l'économie nationale. Cette partie de la population a fait l'objet d'une situation d'exclusion limitant sa capacité à sortir de la pauvreté. C'est pourquoi, l'exclusion semble contribuer notablement à la persistance de la pauvreté en Haïti. Car même si un petit groupe d'Haïtiens devenait très riches (et c'est le cas), le fait qu'un pourcentage élevé de la population soit exclus entraînerait une dégradation des indicateurs macroéconomiques.

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

L'exclusion peut concerner plusieurs domaines (sociale, économique, culturelle...). Nous l'abordons ici dans le domaine économique ou plus strictement sur le plan financier. A ce propos, Ramcharan Rodney argumente l'idée selon laquelle « Le secteur financier constitue une sphère dans laquelle les inégalités et la capture politique menacent de retarder le développement économique » (Ramcharan, p. 25, 2010). L'auteur rappelle que dans les sociétés inégalitaires, l'élite économique peut utiliser le processus politique pour bloquer le développement financier (Ramcharan, *ibid.*). Son analyse peut être mobilisée pour le cas d'Haïti. Mais avant tout, il est utile de définir la notion d'exclusion financière.

Selon la Commission Européenne, « l'exclusion financière est la situation dans laquelle les individus sont confrontés à des difficultés d'accéder et/ou d'utiliser les services financiers et les produits du marché dominant qui sont adaptés à leurs besoins et qui leur permettent de mener une vie sociale normale dans leur société d'appartenance » (European Commission, p. 9, 2008). D'où le lien étroit entre exclusion financière et exclusion sociale (Microfinance Centre, p. 1, 2007). Pour Jean-Michel Servet (2010), l'exclusion financière est un handicap au développement. C'est pourquoi une finance inclusive permettant aux pauvres et aux bas revenus d'accéder aux ressources et services financiers peut contribuer au développement (UNCDF, 2006). Du moins, c'est le défi que s'est donnée la microfinance dans beaucoup de pays (Microfinance Centre, *ibid.* ; Centre Walras, 2002).

Nous avons vu que, dans le cas d'Haïti, la population est majoritairement rurale et le milieu rural est plus affecté par la pauvreté et les inégalités. Il a été démontré que le principal facteur d'inégalité dans ce milieu n'est pas l'accès à la terre (Sletten et Egset, p. 19, 2004) mais l'accès aux services financiers. Car 70% des ménages ruraux pauvres d'Haïti ont accès à des terres qu'ils cultivent (PNUD, p. 13, 2004) et la propriété des terres est largement répandue chez les ménages pauvres (autour de 70%). Il faut dire aussi que l'outillage de base du paysan est constitué d'une machette et/ou d'une houe et la production est d'abord composée de cultures traditionnelles de subsistance. Ce type de production ne lui permet naturellement pas de dégager des ressources financières importantes. Pour ces raisons, une des principales formes de l'inégalité qui déterminent l'exclusion en Haïti est avant tout financière.

L'exclusion financière ou le manque d'accès au crédit est décrit comme étant une des principales raisons pour lesquelles une grande partie des populations des PED restent dans la pauvreté (Hermes et Lensink, 2007 ; Parienté, 2007). L'exclusion financière est la situation

dans laquelle se trouvent les pauvres et les agents économiques n'ayant pas accès aux services financiers traditionnels, à savoir l'accès au crédit, l'assurance, les transferts et les produits d'épargne. L'exclusion financière apparaît alors un élément crucial dans la perpétuation des inégalités économiques. De ce fait, l'exclusion financière entretient le cercle de la pauvreté (Kiiru, 2007). Car les exclus financiers sont dans l'incapacité de surmonter par eux-mêmes la contrainte de liquidité (Kiiru, *ibid.*, p. 64). A la suite des grandes mutations économiques, et en particulier la financiarisation de l'économie, phénomène auquel Haïti n'a pas échappé, l'Haïtien qui se trouve exclus de l'accès à la finance est pratiquement expulsé de l'économie.

Pourtant, en Haïti, l'exclusion financière semble avoir toujours été toujours très forte. Depuis longtemps, les quelques banques qui opéraient dans le pays n'étaient présentes que dans les grandes et moyennes villes. Les petites villes et les campagnes n'étaient tout simplement pas desservies. Il faut plusieurs dizaines de kilomètres de route pour un paysan d'accéder à la banque la plus proche. Le paysan ne sachant souvent ni lire ni écrire n'est pas un client potentiel des banques haïtiennes. Celles-ci réclament des garanties hors de la portée des paysans souvent dépourvus de titre de propriété pour leurs lopins de terres et/ou possédant une habitation dont la valeur marchande est quasiment nulle. De plus, et ceci se pratique jusqu'à présent, le paysan ne sachant s'exprimer en français ne peut communiquer avec le personnel bancaire obligé par la hiérarchie de bannir le créole dans le vocabulaire bancaire.

C'est ainsi que, comme nous le verrons dans les articulations entre les formes du capital, l'analphabétisme frappant une grande partie de la population ne lui permet pas de surmonter les barrières institutionnelles érigées par les banques pour contenir le facteur risque. C'est aussi une des raisons pour lesquelles la grande majorité de la population n'a pas accès à la finance. Or dans un pays comme Haïti, où l'Etat n'assure pas le minimum vital à la population, la satisfaction des besoins des individus dépend de l'investissement privé et individuel. Dans cette perspective, la satisfaction de la demande financière privée est cruciale. La gravité de cette situation nous amène à l'inscrire dans le cadre de l'exclusion financière.

C'est pourquoi, l'exclusion financière, alors même que l'économie haïtienne s'est financiarisée, doit être analysée dans le contexte institutionnel particulier que présente Haïti. Car assez tôt, « Haïti a été intégré à (...) la mondialisation capitaliste, sans véritable processus d'industrialisation, sans économie agraire consolidée et sans un Etat capable d'assumer les tâches essentielles, même celles que lui attribue la conception libérale, dans le domaine des

infrastructures, de l'éducation ou de la santé. Il en résulte une nouvelle spécificité culturelle liée à une forte désintégration sociale, à une ruralisation des milieux ruraux et au caractère fortement informel de l'économie » (Houtart et Remy, p. 13, 2000). François Houtart et Anselme Remy résume bien la situation socio-économie d'Haïti. La concentration du capital, la domination du capital financier a conduit à « la non-intégration de la plus grande partie de la population dans des rapports directs capital/travail, typiques des sociétés industrialisées... ». Le développement de nouvelles formes de survie, les réactions à la domination économique allaient conduire à la production de nouvelles formes de représentations instituées (ibid., p. 15) telles que les formes de pensée magique ou encore de nouvelles valeurs collectives comme « celle de la responsabilité de l'individu envers la communauté » (ibid., p. 11).

Parmi les formes de survie développée par la population délaissée, nous assisterons à une montée en puissance de l'économie informelle, en général. Celle-ci s'est faite grâce notamment à l'aide de la migration et du développement de formes solidaires de microfinancement. En effet, le contexte microfinancier haïtien est la conséquence immédiate des carences du système de financement officiel du développement en Haïti, lui-même reflétant les défaillances de l'économie nationale. Si cette assertion paraît évidente, au regard de ce que l'on peut constater dans d'autres sociétés, dans la société haïtienne le besoin de financement en milieu rural s'est fait sentir dès la fondation de la nation après l'indépendance du pays, en 1804 (Develtere et Fonteneau, 2003, p. 4).

En Haïti, l'accessibilité aux ressources financières et plus particulièrement au crédit a toujours été réservé un très faible pourcentage de la population. En matière de financement des besoins de la population, 70% des prêts du secteur bancaire formel sont destinés à 2% des clients (Develtere et Fonteneau, op. cit.).

L'*informalisation* de l'économie¹⁴ et la vulnérabilité des acteurs économiques populaires

¹⁴ La notion d'« informalisation de l'économie » est utilisée par Yasmine Boudjenah dans *Algérie: décomposition d'une industrie : la restructuration des entreprises publiques (1980-2000) : l'Etat en question* (Editions L'Harmattan, 2002) pour expliquer que l'exode rural et sa conséquence ne se traduisent pas nécessairement par un taux élevé de chômage, mais par le développement de petites activités permettant aux migrants et aux citoyens n'ayant pas accès à l'emploi de vivre ou de survivre (p. 191). Pour le BIT (2005), l'informalisation de l'activité économique est « l'une des tendances les plus répandues de la mondialisation ». Car au cours des dernières décennies, dans les pays en développement (PED), le transfert de la main-d'œuvre provenant du secteur de l'agriculture et l'excédent de main-d'œuvre des zones urbaines vers l'emploi formel ne

d'Haïti sont révélatrices de l'exclusion socio-économique aggravée en Haïti. Elles ont pour conséquence la création par un grand nombre d'individus de son propre emploi devant le manque d'opportunité d'emploi et de politique d'emploi. Dans le commerce et les industries manufacturières, le taux d'informalisation est très élevé, on compte jusqu'à 84,3% et 48,9% de travailleurs indépendants (Lamaute-Brisson, 2002).

Jusqu'en 1989, la BRH déterminait la fourchette dans laquelle elle souhaitait voir évoluer les taux d'intérêt. De façon réglementaire, elle fixait les taux maximum (plafonds) et minimum (planchers) qui devaient être pratiqués sur les dépôts et sur les prêts. Les fourchettes préalablement établies étaient périodiquement ajustées pour tenir compte des coefficients de liquidités, de l'inflation et des taux d'intérêt à l'étranger. Ces fourchettes étaient généralement assez larges pour ne pas créer de distorsions graves dans l'allocation du crédit. Cependant, en période de surliquidité, les taux minimum sur les dépôts d'épargne et les dépôts à terme devenaient pratiquement inopérants parce que les banques commerciales refusaient souvent de tels dépôts. Le niveau des taux d'intérêt à l'intérieur des fourchettes reflétait principalement la position de liquidité des banques. Lorsque celles-ci disposaient d'excédents de liquidité, les taux d'intérêt étaient proches du minimum; mais ils pouvaient aussi se rapprocher du maximum lorsque les banques devaient répondre à un accroissement de la demande de crédit.

La réglementation des taux d'intérêt a été assouplie en juillet 1986. Les marges légales entre les taux ont été élargies et les taux d'intérêt minimum abaissés. En revanche, la fourchette des taux sur les prêts a été agrandie. Les taux plafonds ont été éliminés en 1989, et l'application des taux planchers a été abrogée le 21 février 1992. Cette libéralisation des taux d'intérêt sur le marché financier a favorisé le développement d'une multiplicité d'acteurs dans le système financier national. Parmi ces multiples acteurs, on rencontre les organisations de la microfinance. Le recensement sur l'industrie de la microfinance 2006/2007 (USAID, 2008) a pris en compte l'existence de plus de 200 organisations de microfinance sur le territoire haïtien. Dans la réalité, ces organisations dépassaient les 350 (DAI/FINNET, p. 8, 2003). Claude Falgon et William Gustave les estimaient à 370 avant la crise microfinancière (Falgon et Gustave, 1999).

s'est quasiment pas réalisé, comme le prévoyait le prix Nobel d'économie Arthur Lewis. L'informalisation apparaît alors comme une forme de réponse à l'insécurité de l'emploi dans les PED.

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

En termes de couverture géographique, seules quelques banques couvrent une partie relativement large du territoire national. Il n'existe pour le moment pas de document cartographique permettant de visualiser les points de services bancaires. UNCDF (1997) rapporte que 90% des crédits bancaires concernaient la région métropolitaine de Port-au-Prince, tandis qu'une grande proportion des agents économiques s'adonnant à des activités commerciales (les seules en expansion sur le territoire national) recourent aux structures financières alternatives, en raison des difficultés d'accès au système financier formel.

Parmi les structures non-bancaires, il y a les usuriers, les organisations de microfinance (coopératives et non-coopératives) et les structures de financement informel tels que le *sòl* et le *sabotage*. Dans le cas de la microfinance, en 2008, une cartographie des points de services (POS) a été éditée (voir annexe E) pour les organisations les plus connues. Cette cartographie permet de constater une grande pénétration des organisations de microfinance dans le milieu rural haïtien. Cette relativement grande couverture géographique constitue un début de preuve du fait que la microfinance participe à la réduction de l'exclusion financière en Haïti. En tout cas, au moment où la microfinance ne s'était pas encore engagée dans un processus de formalisation, la grande majorité de la population haïtienne recourait à la finance informelle.

Le déficit ou l'insuffisance de services bancaires (13 établissements en l'an 2000 contre 11 en l'an 2009) est une des raisons de l'exclusion financière et par voie de conséquence du développement des services financiers non-bancaires. Le tableau de la page suivante permet d'avoir une idée de l'évolution du système bancaire haïtien sur la dernière décennie. Il montre le nombre restreint de succursales bancaires desservant une population évaluée à environ 10 millions d'habitants (IHSI).

Dans les détails, les rapports de la banque centrale (BRH) font régulièrement état d'une forte concentration du crédit bancaire en Haïti. En l'an 2000, les prêts bancaires allaient à hauteur de 36% au commerce de gros et de détail contre 0,1% au secteur agricole. En 2005, pour les mêmes activités, on avait respectivement 28% et 0,00%. La plus grande part du crédit bancaire va au secteur privé du secteur urbain. Tandis que le secteur a toujours été le parent pauvre du secteur bancaire puisque déjà en 1995, elle ne recevait pas plus que 0,6%. Soit une baisse sur la décennie considérée.

Il convient de noter qu'à la veille de l'an 2000, la structuration du secteur bancaire s'était

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

aussi modifiée dans le sens d'une plus grande concentration, ramenant le nombre de banques de quatorze à douze en 1999. Comme le rapporte le rapport annuel de la BRH, au cours de l'année fiscale 1999, la Sogebank a fait l'acquisition de deux banques commerciales à capitaux privés haïtiens : la Banque Intercontinentale de Commerce S.A. (BIDC) et la Banque Métropolitaine d'Haïti (BMH ou Métrobanque). Cette concentration n'est évidemment pas à l'avantage des entreprises de plus petite taille. Car comme l'ont argumenté Berger et Udell, un processus de concentration bancaire peut avoir pour conséquence de réduire l'offre de crédit aux petites entreprises (Berger et Udell, 1996). Cette analyse est tout à fait valable dans le cas d'Haïti. De plus, même si elle pourrait être interprétée comme un signe de solidité progressive du système bancaire, la concentration dans un pays à faiblesse institutionnelle est susceptible d'aboutir à diminution de la concurrence profitable aux usagers.

Le tableau suivant montre bien certaines caractéristiques du paysage bancaire d'Haïti, notamment la faiblesse du développement financier en Haïti. La concentration géographique dont en témoignent les chiffres rend vulnérable le système en cas de catastrophe naturelle touchant la capitale. Les files d'attente interminables devant les banques sont un symptôme des dysfonctionnements du système bancaire haïtien.

Tableau n° 5 : Etablissements bancaires fonctionnant en Haïti de l'an 2000 à 2009

Types de banques	Nom de la banque	Nombre de succursales en 2000		Nombre de succursales en 2005		Nombre de succursales en 2009	
		Capitale	Provinces	Capitale	Provinces	Capitale	Provinces
Banque Centrale	Banque de la République d'Haïti (BRH)	1	1	1
Banques commerciales d'Etat	Banque Nationale de Crédit (BNC)	4	12	8	15	19	18
	Banque Populaire Haïtienne (BPH)	4	0	4	0	5	0
Banques commerciales à capitaux privés haïtiens	Capital Bank	9	1	11	3	10	3
	Banque Industrielle et Commerciale d'Haïti (BICH)	1	0	1	0	1	0
	Banque de l'Union Haïtienne (BUH)	5	7	5	7	5	7
	Banque de Promotion Commerciale et Industrielle (Promobank)	6	2	7	2	0*	0*
	Société Caraïbienne de Banque (Socabank)	9	5	15	8	0***	0
	Société Générale Haïtienne de Banque (Sogebank)	20	2	25	10	32	12
Succursales de banques commerciales étrangères	Unibank	17	7	22	16	28	16
	Bank of Nova Scotia (Scotiabank)	3	0	4	0	4	0
Banques d'épargne et de logement à capitaux privés haïtiens	Citibank N. A. (CBNA)	3	0	1	0	1	0
	Société Caraïbienne de Banque d'Epargne et de Logement (Socabel) ci-devant Banque Haïtienne de Développement (BHD)	1**	0	1	0	0***	0
	Société Générale Haïtienne de Banque d'Epargne et de Logement (Sogebel)	3	0	3	0	3	0

Source : BRH (Rapports annuels, 2000, 2005 et 2007).

* Au cours de l'exercice fiscal 2006, la Sogebank a fait l'acquisition de la Promobank (elle-même issue du rachat de la Banque de Paris).

**La BHD, autorisée en 1999, a démarré en 2000 puis transformée en Socabel (en novembre 2001) qui a été absorbée par la Socabank en juin 2006.

*** Au cours de l'exercice fiscal 2007, il y eut l'acquisition des actifs et des passifs de la Socabank par la BNC.

Dans l'ensemble, la réalité haïtienne jusqu'à récemment était caricaturalement inégalitaire : les pauvres et les ruraux n'avaient pratiquement aucun accès aux services financiers classiques. Même les tentatives de l'Etat en matière de desserte en services financiers ont globalement échoué.

En matière de distribution du crédit, trois types d'activités – le commerce de gros et de détail, les services et les industries manufacturières – continuent d'absorber plus de deux tiers (69,50%) du crédit bancaire (BRH, p. 59, 2005). Tandis que la part du crédit allouée aux activités agricoles n'a pas progressé (BRH, p. 60, 2005). Autrement dit, le milieu rural semble être mis à l'écart du système financier officiel. Pourtant, beaucoup d'acteurs nationaux continuent à défendre la place de l'agriculture. Il y a dans les faits une situation d'exclusion financière qui s'est institutionnalisée au détriment du rural. Alors qu'il paraît clair pour de nombreux acteurs du développement que « lutter contre les inégalités est nécessaire pour le développement » (Ravignan, p. 75, 2010).

1.2.4. Le problème institutionnel et le renforcement des formes de l'exclusion en Haïti

La situation institutionnelle d'Haïti semble avoir largement perturbé les logiques d'une véritable émancipation de la population. Les inégalités dont souffrent les Haïtiens sont directement liées à la faiblesse institutionnelle que connaît depuis longtemps le pays. Aussi, Yves Saint-Gérard fait remarquer que « cette culture, à travers les traditions et les institutions, s'est révélée inapte à assumer les besoins élémentaires de ces millions d'hommes qui croupissent dans les taudis sordides à la porte des grandes villes » (Saint-Gérard, p. 17, 1984). Pour comprendre le lien entre l'exclusion et les institutions, il suffit de lire certains économistes comme Avner Greif et David Laitin. Ils ont démontré que les structures de clivage, autrement dit les inégalités à la base des formes d'exclusion, sont des institutions (Greif et Laitin, p. 645, 2004). Dans leur analyse du changement institutionnel en Estonie et au Nigéria, ils ont trouvé les structures de clivage basé sur des marqueurs identitaires affectent le changement institutionnel.

En effet, les « capacités » renvoient, comme le soulignent (D'Agostino et Duvert, opus cit.), à l'égalité, l'intégration et la liberté. Or ces éléments relèvent des principes fondamentaux d'un système d'institutions de bonne qualité.

L'accumulation d'institutions exclusivistes à l'intérieur du système financier officiel ou commercial participe dans l'exclusion financière et par conséquent économique de la grande majorité de la population. Nous avons souligné l'institution du vocabulaire bancaire dans le cas de l'exclusion de la population paysanne à l'accès aux banques commerciales haïtiennes. Il en est de même de l'accès aux services de base et aux infrastructures quasiment inexistantes en milieu rural.

Cette complexité institutionnelle inadaptée au contexte économique et social de la grande majorité de la population haïtienne, peu éduquée et non-technicisée, fait des privilégiés ayant tout l'intérêt de voir perdurer l'état institutionnel exclusiviste alors que la majorité de la population se retrouve à l'étranger dans sa propre patrie. Ce qui explique d'ailleurs l'engouement pour l'émigration malgré les politiques restrictives des pays de destinations (Paul, 2008).

La situation institutionnelle est ainsi parsemée de contradiction. La description précédente donne déjà une idée simple de cet état de fait. Nous pouvons prendre un autre exemple de la contradiction institutionnelle en Haïti déjà cité par le psychanalyste Yves Saint-Gérard (p. 17, 1984). C'est le cas de l'interdiction à la population de pratiquer le vaudou en Haïti. Le code pénal de 1953, en son article 405 toujours en vigueur¹⁵, considère les danses comme des sortilèges et les punit d'amendes et d'emprisonnement. Il accuse les danses d'entretenir au sein de la population l'esprit de fétichisme et de superstition. Or en réalité, c'est tout le patrimoine folklorique haïtien qui est issu et/ou alimenté par le vaudou. Depuis quelques années, le vaudou a été officialisé en tant que religion à part entière, pourtant l'institution l'interdisant survit encore dans les textes. Un autre exemple est celui de la mendicité. Dans un pays où le niveau de pauvreté frappe à peu près la moitié de la population, où le taux de chômage avoisine 60%, le code pénal du 27 octobre 1864 déclare : « Toute personne valide qui aura été trouvée mendiant sera punie d'un emprisonnement de six jours à six mois et

¹⁵ Art. 405.- Abrogé par la loi du 3 Juillet 1935 : «Tous faiseurs de wangas, capreletas, vaudoux, dompèdre, macandals et autres sortilèges seront punis de trois mois à six mois d'emprisonnement et d'une amende de 60 gourdes à 150 gourdes par le tribunal de simple police, et en cas de récidive, d'un emprisonnement de six mois à deux ans et d'une amende de trois cents gourdes à mille gourdes, par le tribunal correctionnel, sans préjudice des peines plus fortes qu'ils encourraient à raison des délits ou crimes par eux commis pour préparer ou accomplir leurs maléfices.»

«Toutes danses et autres pratiques quelconques qui seront de nature à entretenir dans les populations l'esprit de fétichisme et de superstition seront considérées comme sortilèges et punies des mêmes peines».

renvoyée, après l'expiration de sa peine, à la résidence qui lui sera désignée par le ministère public ». Evidemment, le ministère public n'a pas les moyens d'appliquer telle règle. Il en est de même du vagabondage qui est considéré comme un délit. Le code pénal prévoit, dans son article 227-2 (du 27 octobre 1864), que « Les vagabonds ou gens sans aveu sont ceux qui n'ont ni domicile certain, ni moyen de subsistance, et qui n'exercent habituellement ni métier, ni profession ». Ainsi définis, selon l'article 227-3, « Les vagabonds ou gens sans aveu qui auront été légalement déclarés tels, seront punis d'un emprisonnement d'un mois à six mois. En cas de récidive, ils seront punis d'un emprisonnement de six mois à deux ans. Si les coupables sont des mineurs, ils seront envoyés à une institution de rééducation jusqu'à leur majorité» (Ainsi modifié par décret du 30 Septembre 1983). On comprend bien que dans un pays où la pauvreté apparaît presque comme une situation banale, aucune de ces règles ne pourrait avoir une effectivité. En fait, de telles institutions non applicables/appliquées ne seront pas celles qui seront analysées.

Au final, pour résumer la situation économique et sociale d'Haïti, Boniface et Védrine (2009) décrivent une société en crise. Dans leur *Atlas des crises et des conflits* (ibid.), les auteurs peignent une situation d'instabilité permanente dont la Mission des Nations Unies pour la Stabilisation en Haïti (MINUSTAH) ne parvient pas à maîtriser, depuis 2006. Ils affirment qu'en Haïti, « la misère, la sous-alimentation, la violence et l'insécurité, le taux de chômage de 80% et 65% de personnes vivant en-dessous du seuil de pauvreté continuent de prévaloir » (Boniface et Védrine, p. 59, 2009). A cette situation socio-économique critique s'ajoute la flambée du cours des matières premières qui aggravent en 2008 la situation et mettant en évidence les lacunes du système agricole. Pour empirer la situation, en automne 2008 trois ouragans dévastateurs (Gustave, Hanna et Ike) ont frappé d'autant plus cruellement le pays que les infrastructures sont vétustes et peu solides. Si l'économie semblait se retrouver un rythme de croissance acceptable en 2009, ses structures ont été anéanties au début de l'année 2010¹⁶. La situation économique et sociale d'Haïti révèle la faiblesse des caractéristiques institutionnelles typiques de l'ingouvernabilité du pays (Beaulière, 2007). D'ailleurs, dans ces situations de crise, la faiblesse des institutions officielles est encore plus crucialement mise en évidence.

¹⁶ A la fin de cette première décennie catastrophique à divers égards, le tremblement de terre survenu le 12 janvier 2010 a aggravé encore plus la situation d'Haïti. Ce séisme de magnitude 7,3 sur l'échelle de Richter a entraîné en 35 secondes une contraction du PIB de plus de 5%, selon l'IHSI (2010), plus de 220 000 morts, plus d'un million de personnes sinistrées, et des dommages et pertes estimées à 7 863 millions de dollars (PDNA, 2010), soit 120% du PIB d'Haïti.

Pourtant, aussi faible que soit la situation institutionnelle, les rapports de pouvoir, les groupes influents, font perdurer le statu quo (Acemoglu et Robinson, 2008). En Haïti, les réformes institutionnelles sont particulièrement difficiles à mettre en œuvre. La dépendance de sentier du changement institutionnelle (North, 1990), la mauvaise qualité institutionnelle, la défaillance de la structure organisationnelle (Ahrens and Jünemann, 2009) qui devrait porter le changement, la faiblesse de l'Etat, la faiblesse de la société civile (Schuller, 2007), et par-dessus tout, la faiblesse du capital humain, etc. sont autant de facteurs pouvant expliquer la faiblesse du développement institutionnel en Haïti.

Exacerbé par les crises politiques et de gouvernance étatique, le problème institutionnel a détérioré les relations entre l'Etat haïtien et ses partenaires internationaux. Cela s'est traduit par une rupture de financement de la part de ces derniers entre 1988 et 1994 (Beaulière, op. cit.). Le même scénario d'embargo de l'aide internationale s'est répété entre 2000 et 2004. Dans les deux cas, l'instabilité politique due au non respect des institutions politiques est l'argument avancé. D'ailleurs, en 2002, un rapport national du PNUD fait état des problèmes de gouvernance et mauvaise qualité institutionnelle (PNUD, 2002). Alors durant les mêmes années, les rapports annuels de la Transparency International classaient le pays parmi les cinq plus corrompus de la planète.

Dans cette situation de faiblesse du développement institutionnel, allait pourtant être mis en œuvre un certain nombre de politiques économiques libérales. C'est pourquoi, dans le Bilan économique et social d'Haïti, établi en 1999, le PNUD montre que l'ouverture de l'économie par la libéralisation a débouché sur la modification des titres à l'échange possédés par les Haïtiens (PNUD, 1999). Il en résulte une impossibilité pour une grande partie de la population de satisfaire ses besoins élémentaires y compris la nourriture, ainsi que l'appauvrissement de la classe qui était autrefois riche en actifs fonciers et immobiliers (ibid.).

Tous ces constats de la problématique du développement en Haïti nous amènent à l'idée que l'analyse de cette problématique ne peut pas se passer d'une bonne compréhension de sa dimension institutionnelle. Déjà en 1961, Paul Moral soulignait ce qu'il appelle de ses vœux « une coupable inconséquence gouvernementale ». Autant dire que la faiblesse institutionnelle n'est pas uniquement issue de la dictature des Duvalier (régime du père : 1957-1963 ; régime du fils : 1963-1986) mais bien avant les années 1950 et tend à perdurer jusqu'à aujourd'hui.

Analyse de l'appliquer au cas d'Haïti, nous allons voir comment les économistes ont abordé la question avant nous.

1.3. Les institutions dans l'analyse du développement

Comme nous le verrons dans le chapitre suivant, l'acceptation de l'idée que les institutions comptent (« institutions matter ») a d'abord été partagée par les économistes, avant de gagner le débat sur le développement (Jameson, 2006).

Les institutions ont d'abord fait écho chez les analystes de la croissance économique avant d'être prises en compte par les analystes du développement. En 1999, dans un article présenté à la conférence du Fonds Monétaire International (FMI), Dani Rodrik soutient l'idée que les institutions sont nécessaires pour une croissance économique de haute qualité (Rodrik, 1999). Seulement, les institutions dont parle le professeur de Harvard sont essentiellement les institutions de marché dont il cite cinq types :

- les droits de propriété,
- les institutions de régulation,
- les institutions de stabilisation macroéconomique,
- les institutions d'assurance sociale
- et les institutions de management de conflit » (Rodrik, *ibid.*, p. 5).

Aussi, Peter Evans avait raison lorsqu'il écrivait au milieu des années 1990 que « les débuts d'une plus large conceptualisation institutionnelle du développement ne sont pas encore bien démarrés » (Evans, p. 1033, 1996). Bien entendu, il ne s'agit de tuer dans l'œuf la vision de Philip Klein pour qui c'est dans la théorie du développement économique que la victoire de l'institutionnalisme a été le plus complet (Klein, p. 785, 1977). Car les publications traitant des institutions dans les revues d'économie du développement ont commencé récemment à s'accroître (Jameson, 2006).

En effet, malgré les développements théoriques des institutionnalistes américains, puis ceux des néo-institutionnalistes de tout bord, jusque dans les années 1980, les économistes du développement ignoraient les institutions. Les questionnements sur les stratégies de

développement passaient des théories de la domination, puis à l'accent mis sur la croissance et enfin sur la balance des paiements. Les manuels d'économie du développement publiés dans les années 1980, nous disent Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, ne mentionnent les institutions que comme un élément du contexte, ou n'en parlent pas du tout (opus cit., p. 11). Alors que la théorie moderne du développement économique (ce que Jameson appelle MID) a des fondements institutionnalistes énoncés très tôt par Veblen (Klein, opus cit., p. 788). Nous verrons plus loin, que le développement théorique de Jameson établit un lien entre toutes les formes de l'institutionnalisme en économie. Pourtant, dans la pratique, durant toutes les deux dernières décennies du XX^{ème} siècle, l'attention se concentrait encore sur les politiques d'ajustement structurels.

Il a fallu d'abord que les organisations internationales (notamment la Banque Mondiale¹⁷) ainsi que les bailleurs de fonds soient convaincus que « *institutions matter for development* » avant de voir apparaître des publications portant spécifiquement sur le lien entre institutions et développement. En même temps, les organisations internationales deviennent de plus en plus favorables à la mise en œuvre de réformes institutionnelles. Même si au départ, les institutions de marché ont celles qui sont mises en avant. Dans la pratique, la plupart des programmes de développement comportent désormais un volet porté sur les institutions. C'est dire qu'il y a une prise de conscience sur le fait que les institutions comptent notamment en matière de développement. A partir des années 2000, il sera admis que les institutions sont requises non pas uniquement pour la croissance économique mais parce qu'elles soutiennent le développement durable (Eigen-Zucchi, Eskeland et Shalizi, 2003)

Depuis les travaux de North (1990, 2005), la littérature sur les institutions et le développement est devenue alors de plus en plus abondante. Aujourd'hui, l'institutionnalisme est devenu « le paradigme le mieux partagé » (Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, p. 9, 2007) et l'oubli dont les institutions étaient l'objet dans les théories de développement est en train d'être effacé. L'accent soudainement généralisé mis sur les institutions est cependant l'aboutissement d'un long débat en économie. Depuis l'époque des classiques, la recherche d'une meilleure performance économique par les institutions a été envisagée. Mais la théorie

¹⁷ Deux documents majeurs de la Banque Mondiale mettant l'accent sur les institutions sont cités par Elsa Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed : 1) L'« Introduction » au numéro consacré à la première conférence européenne sur le développement, coorganisée par la Banque Mondiale et le Conseil d'Analyse Economique (publiée dans par Muet et Stiglitz, en 2000, dans la revue d'économie du développement) et 2) « Equité et Développement », le rapport sur le développement humain 2006 de la Banque Mondiale dont le chapitre 6 traite d'« équité, institutions et processus de développement ».

néoclassique du développement par la croissance a occultée pendant longtemps la pensée institutionnelle du développement. Néanmoins, il est possible de retrouver dans l'histoire économique des idées permettant d'écarter la thèse de l'ignorance du rôle des institutions.

Parmi les premiers économistes à établir le lien entre institutions et bien-être économique, il y a les réformateurs Sismondi et Saint-Simon. A l'époque du laissez-faire, laissez-passer du XIX^{ème} siècle, Simonde de Sismondi et Saint-Simon se sont attaché à analyser l'histoire et l'impact du cadre institutionnel sur une économie. A partir de ces études, ils ont proposé des réformes de ce cadre pour améliorer la performance économique (Gislain, 2003, p. 23). Les propositions de Sismondi visaient le bien-être collectif. Il s'agit de réformer le cadre institutionnel de l'économie capitaliste afin de limiter l'instabilité économique ainsi que ses dégâts sociaux pour la population. Dans l'approche saint-simonienne, les institutions économiques sont radicalement mises en première place. Saint-Simon, en rompant avec le cadre institutionnel du libéralisme de laissez-faire, propose que ce soit les institutions qui guident l'économie selon des impératifs scientifiques et industriels (Gislain, opus cit.).

Cette première tentative de l'économie instituée n'a pas pu suffi à modifier les paradigmes forts des économistes classiques. Les institutions étaient pratiquement oubliées dans la théorie du développement jusque dans les années 1990. Elsa Lafaye de Micheaux et Pepita Ould-Ahmed nous rappellent que « la théorie du développement, issue des thèses du milieu des années cinquante, marqué par la problématique des étapes de la croissance économique (Rostow, 1963) d'une part, et par la théorie néoclassique de la croissance (Solow, 1956) de l'autre, a totalement ignoré les institutions... » (opus cit., p. 10). Elles constatent que « longtemps, en effet, la théorie du développement s'est concentrée sur les conditions d'accumulation et de reproduction du capital afin d'assurer une croissance capable de répondre à la demande issue de la dynamique démographique (Nurkse, 1952 ; Lewis, 1954) » (ibid.). Si les auteurs ont quelque peu exagéré en avançant l'hypothèse de l'ignorance des institutions, il n'en demeure pas moins qu'aucune place explicite n'a été en effet accordée aux institutions. Par exemple, George W. Kent donne, dans *Meanings of Development*, une prémisse de la prise en compte de la dimension immatérielle du développement (Kent, p. 188, 1982). Contrairement à ce que l'on croyait dans les années 1950, Kent souligne le fait qu'« à tous les niveaux de la société, le développement doit être vu comme un accroissement de la capacité à identifier, analyser, et résoudre ses propres problèmes, avec pour priorité non pas l'allègement de la pauvreté, mais l'allègement du problème de pouvoir » (Kent, ibid.).

L'effort des institutionnalistes américains initié au début du siècle dernier a dû attendre les enquêtes transversales de Douglass Cecil North pour poser les bases théoriques du lien entre institutions et développement économique des nations. C'est à partir des études empiriques qu'il a entreprises à la fois en Europe et en Amérique que North est parvenu à imposer la considération du rôle des institutions dans la performance économique des nations. Il est parti d'une approche historique et a tracé la trajectoire institutionnelle et économique de plusieurs pays, et parvient, lui aussi, à la conclusion que « *institutions matter* ». Depuis cette expression n'a pas cessé de faire des adhérents, au point que Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed écrivent que les années 2000 sont à plusieurs égards disciplinaires sous la vague du néoinstitutionnalisme (opus cit., p. 13).

Edmond Malinvaud¹⁸, en 1990, définit l'activité économique comme étant « le fait d'hommes et de femmes, et d'entreprises ou d'organismes construits par des êtres humains ; elle s'exerce à l'intérieur d'un cadre institutionnel défini par nous » (Malinvaud, 1990, p. 586). Plus loin, l'auteur reconnaîtra que le système économique est animé par des « agents doués d'une certaine autonomie et opérant à l'intérieur d'un système qui organise leurs échanges et leurs relations mutuelles » (ibid, p. 589). Aussi paraît-il judicieux de commencer par les institutions pour chercher à comprendre le développement économique des sociétés. Car la recherche du bien-être économique et social de chacun ne doit pas compromettre celui des autres, autant dire que l'institution importe. Elle importe dans la mesure où elle organise les relations et limite les décisions et les comportements susceptibles de compromettre l'obtention de cet objectif.

Désormais la vulgarisation conceptuelle est réalisée dans toutes les branches de l'institutionnalisme. Il n'est plus étonnant de lire des affirmations aussi radicales comme celle de Potts avançant que l'« *économie est faite d'institutions...*¹⁹ ». C'est devenu tellement courant que Bresser et Millonig (citant Powell, 1991 ; Oliver, 1997 et Roberts et Greenwood, 1997) critiquent les néo-institutionnalistes classiques de peindre des individus et des organisations comme étant des acteurs « *oversocialized* » acceptant passivement la dictature de leur environnement institutionnel (Bresser et Millonig, 2003). D'un point de vue méthodologique, les institutions sont devenues les « éléments constitutifs de la réalité

¹⁸ Malinvaud, E. (1990) dans Encyclopédie Economique, édité par Greffe, X. et all. (1990), Economica.

¹⁹ Potts, 2007, p. 5. Notre traduction.

sociale » (Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, opus cit., p. 9). De plus, le développement économique est porté par des acteurs dans un environnement institutionnel. Institutions et développement sont alors incontestablement liés.

Le développement est changement économique et social. Il est facilité par les institutions. Pour comprendre la performance ainsi que le changement économique, North (2005)²⁰ propose de commencer par analyser deux facteurs liés : les institutions et la cognition. Le changement économique ne peut plus être bien compris par l'approche statique de la théorie néoclassique. C'est aussi en ce sens que North a renouvelé la New Institutional Economics, courant auquel il appartient. Le changement économique est un processus dynamique pour la compréhension duquel, il est nécessaire de réintroduire dans la théorie économique (néoclassique) la dimension du comportement social (*social behavior*). Le premier élément qui donne forme à ce comportement est l'institution. Pour Elsa Lafaye de Micheaux et Pepita Ould-Ahmed (2007), les institutions sont « le moyen de réintroduire explicitement les déterminants sociaux dans l'analyse économique » (opus cit., p. 16). En effet, comme nous l'avons souligné, le comportement social est institué. Il est façonné par les institutions, à commencer par les règles de langage, des habitudes, etc. C'est dans cet ordre d'idée que plusieurs auteurs se sont mis d'accord sur le fait que les institutions représentent « une entrée indispensable et particulièrement heuristique pour l'étude du phénomène du développement » (Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, opus cit., p. 9).

Selon North, l'institution est le premier moteur du changement (économique et social). L'action des institutions est de contraindre les choix individuels, en réduisant le nombre des alternatives possibles. C'est en réduisant la variabilité du comportement que les institutions réduisent l'incertitude. Avec cette idée, North fait un pas important : là où les préférences étaient le principe de base de la théorie néoclassique, il utilise comme point de départ les croyances à partir desquelles il va construire sa théorie des institutions. Si sa démarche d'interdisciplinarité reste encore inachevée²¹, dans les récents travaux d'autres institutionnalistes, les institutions semblent non seulement avoir une action réductrice sur

²⁰ Il est utile de remarquer dans le titre originel de son ouvrage (cité en bibliographie), North parle de « Understanding the process of economic change ».

²¹ Selon une critique de Diego Rios, parue dans le *Journal of Evolutionary Economics* (octobre 2006), il demeure deux problèmes dans la démarche de North : le premier est de nature épistémologique, il faudra une meilleure connexion entre les théories dans les différentes sciences sociales pour valider son interdisciplinarité ; le second concerne l'incomplétude de la démarche explicative, il manque la description des mécanismes liant les différentes disciplines.

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

l'incertitude mais aussi elles sont analysées comme des outils pouvant garantir un meilleur niveau de bien-être pour l'individu et la société en général.

Dès lors, les économistes de la Banque mondiale ont changé de cap : la rhétorique porte de façon radicale sur la réforme des institutions. Ils décident d'aller au-delà des projets – et même des politiques – pour changer les institutions (Stiglitz, p. 125, 2003a). Il s'agit d'adopter une approche compréhensive du développement qui analyse celui comme une transformation de la société (ibid.). Dans les faits, la prise en compte des conséquences controversées des politiques d'ajustement structurel (des années 1980 et 1990) a entraîné une considération et une implication plus larges des mécanismes sociaux qui impactent les stratégies de développement. Dès la fin des années 1990, les institutions ont commencées à être l'objet d'une attention particulière dans les analyses du développement tant au niveau politique que dans la mise en œuvre des stratégies. Par exemple, en 2002, le rapport annuel du PNUD en Haïti s'est axé essentiellement sur la gouvernance et les institutions (PNUD, 2002).

Le problème prend alors une autre tournure, puisque toute société est instituée, et que les institutions sont supposées faciliter le processus d'amélioration du niveau de bien-être (donc du développement), qu'en est-il donc du cas des pays en voie de développement et de ceux qui – comme Haïti – persistent au bas de l'échelle ? Une analyse des institutions dans le cadre des actions mises en œuvre pour aboutir au développement a conduit les praticiens ainsi que quelques théoriciens à concentrer l'effort sur deux thèmes majeurs : la « bonne gouvernance » et les « réformes institutionnelles » (Charnock, 2009). Dans le cas d'Haïti, ces réformes sont encore deçà des attentes.

Du côté des chercheurs, la tendance actuelle dans l'analyse du développement économique devient de plus en plus multidisciplinaire. D'une part, les sociologues sont toujours très actifs dans l'observation des interactions sociales. D'autre part, les économistes cherchent eux aussi à comprendre la dynamique économique mise en place dans le cadre de ces interactions. Les théoriciens des organisations, quant à eux, doivent répondre aux besoins quotidiens des managers qui doivent composer avec un environnement institutionnel tantôt incitateur tantôt contraignant.

Depuis le début de ce XXI^{ème} siècle, les institutions constituent un sujet privilégié à la fois dans les sciences économiques, sociologiques, politiques et des organisations. L'importance

Chapitre 1. Analyse institutionnelle de la problématique de développement en Haïti

accordée aux institutions dans l'analyse des interactions humaines tient au fait que ces dernières par définition les structurent. La science économique s'est intéressée à ce qui motive (incite/désincite) l'action et les relations des agents économiques, dès lors l'institution joue un rôle central dans la dynamique économique (Amable, 2005). Car, l'institution apparaît comme tout ce qui code ces relations.

Du côté des théoriciens du développement, la prise de conscience que les institutions, donnant formes aux interactions, sont cruciales dans les processus de développement a donné lieu à une théorie institutionnaliste du développement économique (TIDE). Cette théorie pourrait être considérée comme précurseur du *Modern Institutionalism of Development* (MID) développée précédemment par Jameson (2006). Dans son article inaugural, *The Institutionalist Theory of Economic Development*, James H. Street présente d'emblée la TIDE comme une extension du courant général de l'institutionnaliste (Street, p. 1861, 1987). Street est clair : « les premières racines de la théorie institutionnaliste du développement se trouve dans les conceptions avancées par l'économiste américain et théoricien social Thorstein Veblen et ses successeurs » (ibid., p. 1863). Le principe de cette extension théorique découle de la définition même de la notion de développement. Car pour Street, le développement est avant tout un processus culturel complexe (ibid., p. 1861) qui dépasse le simple mécanisme d'auto-ajustement du marché. Ce lien théorie entre institutions et développement ne s'est malheureusement pas affranchi de la théorie de la dépendance (ibid., 1880). Autrement dit, l'institution est analysée comme une contrainte dans la théorie du développement. Aussi nous partageons l'avis d'Ian Inkster qui accepte favorablement l'idée de Street selon laquelle il existe un lien fort entre changement technologique et innovation institutionnelle tout en rappelant que le but de la théorie du développement est de reconstruire des institutions capables de conduire aux objectifs du développement et faciliter l'innovation technologique dans la production et la distribution (Inkster, p. 1243-1244, 1988).

Cette lecture positive du lien entre institutions et développement est celle qui sera développée dans notre thèse. Les institutions seront analysées comme étant une ressource sociale et économique dont la mobilisation contribuera au développement économique. Schématiquement, le développement financier permet de juguler l'exclusion financière qui handicape le développement économique (Norel, 1997. Mais en même temps, le développement financier est dépendant du développement institutionnel (Haber, North et Weingast, 2008).

1.4. Conclusion

Dans ce premier chapitre, nous avons mis en évidence le fait que les problèmes de développement auxquels est confronté Haïti se prêtent bien à une démarche institutionnaliste du développement. La chronicité de la pauvreté et la persistance de l'exclusion financière peuvent être mieux appréhendées si l'on tient compte de la faiblesse institutionnelle de la structure politique et économique du pays. Depuis plus de 25 ans, Bob Corbett, professeur de philosophie à la Webster University, a mis en évidence les caractéristiques institutionnelles comme étant les causes invisibles permettant de répondre à la question *Why Haiti is so Poor ?* (Corbett, 1986). Aujourd'hui, encore, son analyse tient toute son actualité. L'état du développement institutionnel du pays semble conditionner son développement économique.

Cette analyse va dans le sens de la confirmation des travaux de Rodrik et Subramanian (2003) et des nombreuses publications de Daron Acemoglu. Le rôle des institutions apparaît comme un élément important dans l'explication du marasme économique qui caractérise Haïti. En plus de l'héritage institutionnel colonial, l'élite politique a contribué à maintenir les inégalités, à travers les pratiques dictatoriales. Ainsi, la difficulté d'implémenter des politiques de développement efficaces pour juguler les inégalités et réduire la pauvreté est liée aux caractéristiques institutionnelles du pays.

C'est pourquoi, dans une démarche de compréhension, ces caractéristiques institutionnelles peuvent utilement être mobilisées. Comme nous verrons dans le prochain chapitre, pour mieux comprendre les causes de l'échec des politiques économiques implémentées en Haïti, il est important d'insister sur la considération qui doit être accordée à la place jouée par les institutions.

Tableau n° 6 : Synthèse du chapitre 1

Hypothèses/Postulats/Idées fortes	Principales conclusions du chapitre	Références
Les caractéristiques institutionnelles conditionnent l'état du développement d'Haïti	En Haïti, la situation de pauvreté chronique, la persistance des inégalités économiques et sociales, l'exclusion financière sont liées à la qualité des institutions, les difficultés de changement institutionnel dans le pays	Montas (2005), Acemoglu et Robinson (2000) Corbett (1986)
L'exclusion financière est une cause de développement de formes parallèles d'intermédiation financière informelle	L'exclusion financière est à l'origine du développement de la microfinance en Haïti	
<i>Institutions matter for Development</i> (North, 1991)	L'analyse de la problématique du développement en Haïti doit être menée en mobilisant les apports théoriques de l'institutionnalisme	Bardan (2000) Acemoglu (2003) Rodrik et Subramanian (2003)
Le développement doit être financé (Norel, 1997). <i>Institutions Matter for Financial Development</i>	Le développement économique dépend du développement financier. Mais le développement financier dépend du développement institutionnel	Haber, North et Weingast (2008)

Chapitre 2. Institutions et stratégies de développement : le cas d'Haïti

2.1. Introduction

Le chapitre 2 revient sur le parcours historique de l'introduction des institutions dans les analyses du développement. Si les économistes ont été réticents à considérer les institutions comme variable d'explication des phénomènes économiques, les sociologues et les théoriciens des organisations ont toujours porté leur attention sur les règles destinées à juguler les conflits et réguler les interactions sociales.

En fait, il est aussi possible de trouver dans la littérature économique de nombreuses considérations des institutions. L'institutionnalisme n'est apparu comme nouveau *mainstream* qu'à partir du moment où il a gagné la théorie économique néoclassique. C'est par la suite de ce changement de cap théorique et analytique que naîtra la théorie institutionnaliste du développement économique.

Le développement de la théorie du capital institutionnel s'inscrit dans la continuité de ce processus théorique. L'approche de base est que le développement résulte de l'articulation d'un ensemble de capitaux. C'est pourquoi nous parlerons plus loin de l'approche des capitaux multiples. Autrement dit, notre apport se réalise dans la prise en compte des institutions en tant que forme de capital.

2.2. Institutions et développement

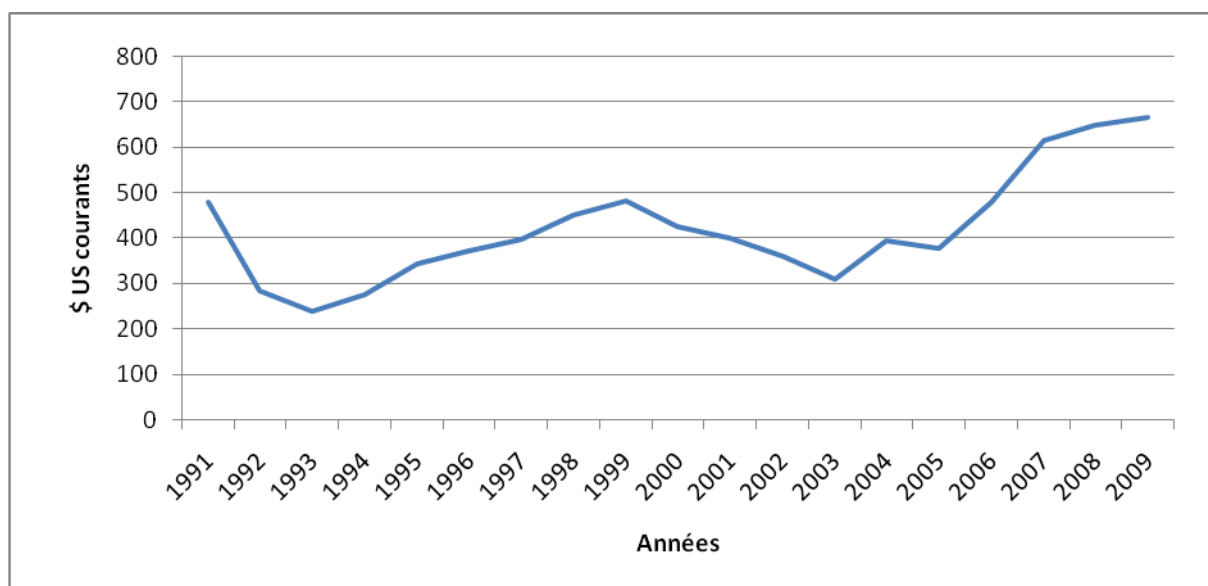
Les études menées sur le développement en Haïti ont montré la persistance de la pauvreté dans le pays (Montas, p. 52, 2005). **La notion de développement, dans le discours sur Haïti, se ramène alors à celle de la réduction de la pauvreté.** Par exemple, les Objectifs de Développement du Millénaire sont aussi réinterprétés à travers le Document de Stratégie Nationale pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté (DNSCRP) (IHSI, 2009c). En termes pratiques, les acteurs cherchent d'abord à réduire les inégalités et favoriser l'accès aux ressources aux plus pauvres, particulièrement les ressources financières. Car, dans

l'impossibilité de relancer l'économie agricole par la réforme agraire, l'Etat haïtien a mis en œuvre des politiques de financement rural. Ces politiques ont eu des effets mitigés. Dans son *Rapport sur L'Etat et les Perspectives de L'Agriculture et du Monde Rural en Haïti*, l'Institut Inter-Américain de la Coopération pour l'Agriculture (IICA) a fait état de l'inefficacité des principaux organismes étatiques ayant été mis en place pour soutenir l'agriculture et l'activité économique en milieu rural (IICA, 2006). L'étude présentée par le KNFP en 2006 fournit de façon beaucoup de détails sur les difficultés des stratégies gouvernementales à obtenir les objectifs visés en matière de financement rural (KNFP, 2006). En réalité, le cas d'Haïti n'en est qu'un parmi d'autres, à en croire les réflexions du CGAP (2004).

Les paysans, les premiers concernés par les problèmes de l'agriculture, ont opté pour une alternative. Ils demandent d'abord de la finance afin de créer leurs propres activités, souvent non ou extra-agricoles. Par-dessus ces initiatives associées au déclin de l'agriculture, et au niveau macroéconomique, l'évolution de l'état institutionnel global du pays (traduit par l'instabilité politique et économique) coïncide parfaitement avec l'évolution de la situation économique des habitants. Chaque épisode de dégradation du climat institutionnel général du pays s'associe directement (embargo économique, suspension de l'aide, etc.) ou indirectement (baisse de la production agricole faute d'approvisionnement en intrants, inflation sur le marché national, etc.) une dégradation du niveau de vie de la population. Cette dégradation touchant d'abord et plus fortement les couches pauvres ou proches de la ligne de pauvreté.

L'analyse institutionnelle du développement illustrée dans le graphique suivant est confirmée par les observations du PNUD (2002), de la Banque Mondiale (World Bank, 2006) et de nombreux autres analystes. Pour la Banque Mondiale, il est clair que le développement économique d'Haïti est lié à l'état du changement institutionnel (ibid., p. 79). C'est pourquoi les auteurs du rapport parlent de gouvernance économique (ibid.). De même, dans *Economic Reform in Haiti : Past Failures and Future Success?*, Mats Lundahl et Rubén Silié (1998), ont insisté sur la relation entre l'instabilité politique et les résultats des politiques économiques mises en œuvre en Haïti. De même, plus récemment, Terry F. Buss et Adam Gardner (2008) ont mis en relation les problèmes de gouvernance et l'inefficacité de l'aide internationale en Haïti. Pour Cecilia Ann Winters et Robert Derrell (2010), la différence de développement économique entre Haïti et la République Dominicaine a pour origine une accumulation de causes dont certaines sont institutionnelles.

Illustration n° 2 : Evolution de l'indicateur PIB per capita en Haïti, manifestation économique d'une faiblesse institutionnelle.



Source : Données par pays de la Banque Mondiale²²

Par exemple, sur le graphique précédent montrant l'évolution du PIB par habitant, à chaque mouvement institutionnel important, on observe un changement de tendance de l'indicateur. En effet, à la suite du coup d'état du 30 septembre 1991, le PIB/habitant qui précédemment s'était relevé a connu une forte baisse. En 1994, le retour à l'ordre constitutionnel est marqué par un relèvement de l'indicateur (Lundahl et Silié, 1998). Au lendemain de l'an 2000, la crise politique (à la suite des élections contestées de Jean-Bertrand Aristide) et financière (faillite des fausses coopératives ayant entraîné la perte de près de 17 milliards de HTG soit environ 250 millions de dollars) s'est traduite par une nouvelle chute du niveau de vie des Haïtiens. La seule publication, à notre connaissance, ayant mentionné ces faillites montre qu'entre 2000 et 2002 il y a eu disparition de 14 des plus importantes coopératives d'Haïti à l'époque (Lustin, p. 15, 2005).

De 2003 à 2004, l'amélioration du cadre institutionnel au niveau de l'Etat par le gouvernement intérimaire est accompagnée d'un début de relèvement du PIB per capita. Puis, en 2006, à la suite des élections ayant amené René Garcia Préval à la présidence du pays, on observe une nette amélioration de l'indicateur, avec la nouvelle stabilité dans les institutions politiques. En se base sur cette simple analyse, le cas d'Haïti, marqué par une faiblesse

²² <http://donnees.banquemondiale.org/indicateur/NY.GDP.PCAP.CD/countries?display=default>.

institutionnelle reconnue (Crisis Group²³) et surtout par la discontinuité institutionnelle, constitue empiriquement un cas-école pour la relation institutions et développement.

D'un point théorique, les avancées de l'institutionnalisme en économie se sont effectuées au même moment que celles dans l'économie du développement. Seulement, il a fallu du temps pour que les deux champs se rapprochent. Comme l'institutionnalisme, l'économie du développement née dans les années quarante (Brasseur, p. 25, 1993) a été éclipsée par les échecs des années soixante et soixante-dix, la crise africaine des années quatre-vingt, mais aussi par les hypothèses néoclassiques et keynésiennes (ibid.). Le renouvellement de l'institutionnalisme a ces dernières décennies rouvert une voie féconde à l'économie du développement qui intègre désormais les hypothèses institutionnalistes.

La relation institutions et développement longtemps peu connue commence depuis les années 2000 à intéresser les économistes et les praticiens du développement. Mais, comme le dit récemment Geoffrey Hodgson, l'intérêt des économistes pour les institutions n'est pas nouveau (Hodgson, p. 4, 2009). Pour le comprendre, il est utile de faire appel à l'histoire économique. Elle permet d'un point de vue théorique de constater que, la prise en compte des institutions dans l'analyse économique remonte au début du siècle dernier avec l'institutionnalisme américain. De même, l'idée que le développement économique peut être considéré comme l'ensemble des changements mentaux, sociaux et culturels qui accompagnent la croissance économique n'est plus nouvelle. En effet, « le développement économique est un concept plus large que la croissance économique, il inclut la distribution des revenus, l'accès à l'éducation et les services de santé, l'accès aux ressources productives, la liberté de choisir, l'absence d'oppression, etc. »²⁴ écrit Joost Platje (p. 144, 2008). Citant, Todaro (1997), Platje place le développement économique à l'intérieur de la pensée de l'économie institutionnelle.

En effet, les premiers institutionnalistes (comme Thorstein Veblen, John Commons, Clarence Ayres, Gunnar Myrdal et John Kenneth Galbraith) ont déjà posé les bases de compréhension du développement économique (Greenwood et Holt, 2008). Pour les économistes institutionnalistes, l'économie est plus que la croissance économique. « Le développement

²³ Rapport n° 32 du 31 mars 2010 du Crisis Group International : *Haïti : stabilisation et reconstruction après le tremblement de terre*, 32 pages.

²⁴ Notre traduction.

économique se produit lorsqu'il y a une élévation généralisée du niveau de vie (ou de la qualité de vie) » (ibid., p. 446). De plus, il est souhaitable que le développement économique soit durable. Pour l'être, des facteurs comme l'environnement et d'autres facteurs inter-générationnels sont ajoutés au développement économique (Platje, 2008). A tous les niveaux, il a été démontré par Platje que l'équilibre institutionnel est important (ibid.).

Autant dire que les institutions ont pris pendant la deuxième moitié du siècle dernier une place de plus en plus croissante dans littérature économique et dans les sciences sociales en général (Guery, p. 8, 2003). Le renouvellement de l'institutionnalisme américain a connu ainsi un certain triomphe dans la pensée économique à travers les développements théoriques des tenants de la nouvelle économie institutionnelle (NEI). Ronald Coase revendique l'expression « nouvelle économie institutionnelle²⁵ », alors qu'Oliver Williamson inventa celle de la *New Institutional Economics* (NIE). Peu importe l'appellation, le but a été d'établir une distinction avec la première version de l'institutionnalisme, qualifiée d'*Old Institutional Economic* (OIE) tout en la continuant.

L'ensemble des travaux de la NIE (courant ayant émergé seulement à partir des années 1970, mais dont l'acte de naissance est en fait l'article de Ronald Coase « The Nature of the Firm » qui date de 1937) est centré sur l'interrogation quant au rôle joué par les institutions dans la coordination économique. Cette coordination devant être réalisée dans un environnement de rationalité limitée et d'opportunisme. Cela nous renvoie aux différents mécanismes et dynamiques concourant au processus de développement économique.

La conception la plus répandue des institutions est celle de l'économiste Douglass Cecil North. Pour North, les institutions sont « les règles du jeu », « des règles fabriquées par les hommes pour structurer les interactions humaines » (1990).

L'analyse du développement économique, comme le note les économistes néo-institutionnalistes, oblige à prendre en compte les institutions qui gouvernent les activités économiques. En 1988, David Feeny écrit : « ...les explications des facteurs de croissance et de développement qui omettent les institutions et le changement institutionnel sont

²⁵ Selon Coase, « l'économie institutionnelle moderne devrait étudier l'homme tel qu'il est, agissant sous le poids des contraintes imposées par les institutions existantes. L'économie institutionnelle moderne, c'est l'économie telle qu'elle devrait être » (1984).

incomplètes et insatisfaisantes » (Feeny, p. 160, 1988). Nous abondons également dans ce sens et appréhenderons le changement institutionnel impulsé par les individus et les acteurs organisationnels comme générateur d'une accumulation d'actifs que nous appellerons capital institutionnel.

Après avoir souligné les principales considérations qu'ont eues les théoriciens de l'économie pour les institutions, nous reviendrons sur l'intégration récente des institutions dans l'analyse du développement.

2.2.1. Les institutions dans la théorie économique

L'émergence de la problématique des institutions dans la discipline de l'économie a fait l'objet d'un article très complet publié en 2003 par Jean-Jacques Gislain. La problématique des institutions en économie, d'après Gislain (2003), se situe dans un débat traversant la discipline depuis les origines, séparant une démarche qui conçoit l'économie comme un fait de nature et une démarche qui la conçoit comme fabriquée. Ces deux approches économiques ont marqué plusieurs siècles. Les économistes du siècle des lumières n'ont pas accordé une place particulière aux institutions. Jusqu'au XIX^{ème} siècle, la place des institutions demeurait encore marginale. Antoine Augustin Cournot, par exemple, plaçait l'intérêt pour les institutions et leur étude en dehors de l'économie politique. Schumpeter considérait que les institutions étaient une branche de rang inférieur.

Le premier vrai courant de pensée économique sur les institutions vit le jour aux Etats-Unis au début du XX^{ème} siècle. Les principales figures de l'institutionnalisme américain sont Thorstein Veblen (1899), John Rogers Commons (1924) et Wesley Clark Mitchell (1914, 1937). Lorsque les fondateurs de ce courant se sont réclamés du titre général d'institutionnalisme, ils n'ont pas voulu désigner une théorie parmi tant d'autres. Leur objectif radical était de proposer une alternative globale à la science « normale » de leur temps. A l'heure où la philosophie pragmatique inspirait la recherche, les institutionnalistes américains ont proposé une charte de l'*American Economic Association* dont les signataires devaient reconnaître que ce sont les institutions et non plus la valeur qui fait l'objet de la science économique. L'expression « Institutional Economics » est annoncée par Walton Hamilton, en 1918, lors d'une rencontre de l'*American Economic Association*. Selon Hamilton, l'institution est le « proper subject-matter » de l'économie (Hamilton, 1919, p. 314-318, cité par Hodgson,

2000, p. 317).

Au XX^{ème} siècle, l'entrée massive des institutions dans la littérature économique s'est faite à peu près au même moment que les organisations. La deuxième moitié du XX^{ème} siècle a vu l'adoption de ces deux termes par plusieurs branches des sciences humaines sociales (SHS). Presque tous les courants et disciplines des SHS ont participé à la montée de ces deux concepts. Les théoriciens des organisations ont une avance particulière en la matière, notamment dans le renouveau de l'institutionnalisme. En l'occurrence, Ronald Coase écrit sans détour : « il est communément admis... que la nouvelle économie institutionnelle est née avec la publication de mon article « la nature de la firme » (1937) qui introduisit explicitement la notion des coûts de transaction dans l'analyse économique... ». Les économistes sont aussi sensibles à cette tendance nouvelle. On peut même se demander si les institutions ne servent pas de carburant pour la politique économique. A ce niveau, les institutions sont présentes, parfois de façon non-explicite, dans la plupart des courants antérieurs de l'économie.

Dans les paragraphes qui suivent, nous consacrons d'abord l'analyse à l'usage du terme institution dans la théorie économique pré-institutionnaliste. Cette période pré-institutionnaliste, très extensible, coïncide vers sa fin avec les développements théoriques des sociologues (Weber et Durkheim notamment) sur les institutions.

2.2.1.1. Institutions et libéralisme économique

En France, en remettant en cause les institutions de l'Ancien Régime, le siècle des Lumières n'a pas manqué d'inclure dans leur démarche les institutions économiques. Leur critique de ces dernières constitue l'un des principaux éléments fondateurs de l'économie politique libérale moderne. Ce courant a été particulièrement hostile aux institutions nous rapporte Gislain. Pour ceux que Voltaire appelait « économistes », il faut abolir les institutions car elles sont anti-économiques (c'est-à-dire contraires au développement de la richesse collective des nations). A leur vue, le libéralisme économique signifiait l'exercice des libertés économiques sans entraves institutionnelles inadéquates.

Ces économistes libéraux ont été rapidement confrontés à l'urgence posée par les événements de la fin du siècle : Faut-il abolir toutes les institutions économiques de l'Ancien Régime sans

les remplacer, c'est-à-dire laissez-faire la nature économique ainsi libérée ? Leur réponse fut sans équivoque : il faut totalement libérer l'économie pour laisser s'exprimer sa nature bénéfique. Il y a là l'expression d'une orthodoxie économique particulièrement excessive au sein de laquelle il n'y a pas de place pour les institutions.

Après les économistes libéraux, viennent les économistes libéraux intégraux, continuateurs des physiocrates, proposent pour leur part une solution aménagée. Ils ont proposé une démonstration des principes de régulation harmonieuse de la nature économique libérée. Cette harmonie est alors couplée à des harmonies sociales providentielles, ses harmonies progressistes, ses harmonies de justice sociale spécifiques. Cette solution suppose que les institutions économiques doivent être conformes au principe du « laissez faire, laissez passer ». Il s'agit bien entendu là d'un principe minimaliste qui réduit la solution du problème institutionnel en économie à la seule garantie des droits civils. Cette prise de position a eu écho jusqu'à la première moitié du dix-neuvième siècle en Angleterre comme en France. Mais elle se heurte à des difficultés posées par les problèmes économiques contemporains.

Face aux problèmes économiques contemporains, ces mêmes économistes libéraux intégraux ont en fait été contraints de contribuer à l'élaboration du cadre institutionnel économique nouveau imposés par les intérêts du capitaliste naissant. En effet, la réalité économique a entraîné la nécessité de proposer des recommandations de politique économique compatible aux exigences de la participation à la gestion du pouvoir politique. La liberté économique universelle à la Smith ou à la Condorcet a trouvé une limite du genre : « laissez faire, laissez passer... mais pas tout le monde ». De la même façon, les économistes du second tiers du dix-neuvième siècle ont eux aussi été dans l'impossibilité de nier l'évidence historique du décalage entre les principes de leur science économique et les réalités économiques concrètes. Ils ont été amenés à procéder à deux révisions majeures :

La recherche de conformité

La première révision des économistes libéraux est celle présentée par Pellegrino Rossi. Dès 1836, nous dit Gislain (2003), Rossi proposa de différencier le savoir économique de l'art. Au fait, il s'agit de différencier dans le savoir économique entre, d'une part, ce qui relève de la science, c'est-à-dire de l'économie pure dans le vide institutionnelle et où les principes initiaux de l'économie libérale intégrale reste éternellement et universellement vrais, d'autre

part, ce qui relève de l'art, c'est-à-dire de l'économie appliquée et des politiques économiques inévitablement imparfaites selon l'état d'imperfection des institutions économiques existantes et selon la puissance d'entrave de ces dernières à l'expression d'une économie naturelle harmonieuse (ibid.). Cette première révision a été d'ordre épistémologique. Une seconde viendra insister sur l'aspect empirique de la problématique.

Laissez-faire, laissez-passer ... mais pas tout le monde !

La deuxième révision est présentée par John Stuart Mill dans la seconde partie de son œuvre de référence datant de 1848. Il s'agit de prendre acte de l'*impureté* de l'économie réelle par rapport à son paradigme théorique utopique. Le résultat est simple : l'action politique réformatrice sur les institutions devient un moyen compensateur et palliatif des imperfections et défaillances du marché de la réalité économique par rapport à son modèle pur référentiel. Pour l'économiste anglais, l'objet d'étude la science économique n'est pas étranger aux institutions. Pour Mill, l'économie politique comprend « l'étude de toutes les causes qui rendent prospère ou misérable la condition des hommes en société » (Mill, p. 1, 1848). Parmi ces causes, il distingue l'étude de la production des richesses de celle de leur répartition. L'analyse de celle-ci étant « au contraire des lois de la production, celles de la distribution sont en grande partie d'institution humaine » (ibid., p. 24). Autrement dit, bien avant l'apparition de l'institutionnalisme économique, il était clair que pour John Stuart Mill les lois de la production sont données par les conditions techniques et que les lois de répartition sont régies par des "*institutions humaines*", des "*lois et des coutumes de la société*". C'est ainsi qu'il allait y avoir une révision complète du libéralisme. Car dans l'analyse de Mill, servant de référence pendant la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle, la question de la répartition ne peut être posée sans référence aux institutions. Pour Mill, l'institution primaire et fondamentale qu'est la propriété individuelle joue un rôle essentiel dans la distribution des richesses. Il reconnaissait que cette sur cette institution que le système économique de la société a toujours reposé.

Plus tard, ce fut une approche réformatrice du révisionnisme qui a été initiée par James Steuart (1767) et J. Necker (1775) cités par Gislain (ibid.). Leur constat était simple : l'économie marchande n'est pas par « nature », autorégulée et autodynamique. Ils ont très tôt mis en évidence la nécessité d'une régulation institutionnelle de l'économie marchande. Leur objectif était de mettre nouvelle forme de régulation à l'initiative des pouvoirs publiques et dans

l'intérêt du bien-être collectif. Cependant, il a fallu attendre le dix-huitième siècle pour amender sérieusement la pensée économique libérale intégrale des origines. Ce fut le labour de J. C. L. Sismonde de Sismondi (1819, 1827, 1837-1838). Nous avons là l'idéologie des économistes libéraux pragmatiques prenant conscience des imperfections du marché. Sismondi s'est attaché spécifiquement à proposer une réforme du cadre institutionnel de l'économie capitaliste dans le sens d'une amélioration du bien-être collectif. La réalité économique de l'époque était caractérisée une instabilité inhérente et des dégats sociaux du nouveau système d'économie marchande capitaliste. L'originalité de Sismonde était de proposer l'établissement de nouvelles institutions économiques dont les effets auraient la vertu de réguler le nouveau système économique tout en garantissant le bien-être du plus grand nombre. La conception Sismondienne des institutions économiques s'inscrit dans une optique d'analyse économique réaliste (Gislain, opus cit.). Elle nous laisse une doctrine, celle appelée le « garantisme de Sismondi » qui établit la centralité de la question des institutions économiques.

L'approche de C. H. Saint-Simon est encore plus radicale. D'abord adhérent au libéralisme intégrale de Jean-Baptiste Say, Saint-Simon, à partir de 1817, propose une rupture historique avec le cadre institutionnel du libéralisme de laisser-faire. Sa contribution a eu l'ambition de combler une certaine incapacité de l'industrialisme libéral. Il proposa d'établir l'Organisation économique, c'est-à-dire une nouvelle structure institutionnelle de l'activité économique. Selon Saint-Simon, les nouvelles institutions économiques devraient satisfaire positivement au principe hiérarchique et organisationnel de la capacité industrielle. Ainsi chez lui, le concept d'organisation occupera la place de celui d'institution. Il possède aujourd'hui des continuateurs en matière d'économie organisationnelle.

Saint-Simon comme Sismondi, et leurs continuateurs directs, n'ont pas produit un concept opératoire d'institution économique. Ils ont tous les deux participé à l'apparition de l'aspect essentiel de l'hétérodoxie économique moderne. Les contributions de Sismondi permirent une ébauche de la théorie de l'institution économique, celles de Saint-Simon donnèrent lieu à une ébauche de théorie de l'organisation économique. Cette dichotomie apparente scinde encore la pensée économique actuelle. Elle demeure toutefois différente la pensée historique de l'économie.

2.2.1.2. Institutions et Historisme

Une pensée historique préexiste à la pensée économique. L'histoire a pour tâche conventionnelle de montrer comment le passé a produit, par étapes, le présent. Cette démarche ethnocentrique est classique, aussi bien chez les historiens que les ethnologues. Les économistes l'ont appréhendé à travers la notion d'institution.

L'Ecole Historique Allemande joue un rôle pionnier en ce qui concerne la centralité de la question des institutions. Les historicistes ont fait de l'économie une partie indissociable d'un ensemble ou d'une communauté. Leur conception de la société est avant tout organiciste. Ils considèrent que les activités économiques sont soumises au jeu d'institutions économiques et non-économiques. Leurs travaux sur le rôle des institutions n'ont malheureusement pas donné lieu à une grille de lecture permettant de généraliser.

La thèse générale défendue par l'historisme allemand est que le droit est et doit être en conformité organique avec le temps et le lieu de la société dont il est partie constitutive. Droit et Economique apparaissent alors indissociables et participent à l'harmonie d'une communauté territoriale. Il y a une harmonie entre une communauté et ses institutions et une histoire de cette harmonie dans chaque société. Les institutions économiques ne sont alors pas tant des constructions sociales rationnelles. Elles sont spécifiques à chaque société et située et datée.

Une contribution notable de cette école est celle de Frédéric List, en 1841. Ce dernier proposa le nouveau concept de « forces productives ». Il s'agit en effet de concevoir l'économie sous plusieurs dimensions²⁶ : en tant que système productif, système institutionnel, sous-système national et enfin système économique historique ayant ses phases de développement successives plus ou moins obligées et spécifiques à une communauté nationale située et datée. List développe ainsi toute une théorie du développement économique. L'économie est une construction sociale, elle est instituée. Pour List (1841/1857), le progrès économique ne vient pas uniquement de l'aspiration individuelle mais il émane d'un esprit national exprimé à travers l'action collective. List croyait déjà que le cadre institutionnel à l'intérieur duquel le progrès économique devait apparaître n'est pas venu tout naturellement, mais qu'il est créé par l'action collective.

²⁶ Pour une analyse plus ou moins détaillée de la contribution de List, voir l'article de Jean-Jacques Gislain (2003), Cahiers d'Economie Politique, n° 44, pp. 19-50.

Bien que l'approche listienne soit incomprise sinon ridiculisée par les économistes libéraux, elle inaugure la ligne de pensée à la fois de la vieille école historique (dont les tenants ont été Roscher, Hildebrand, Knies, etc.) du milieu du dix-neuvième siècle et la jeune école historique allemande (Schmoller 1900-1904 entre autres) de la fin du siècle dernier. Mais en Angleterre et en France aussi, la pensée historique a eu une place dans l'analyse économique.

En Angleterre, la pensée historique fut portée par l'Ecole historique positiviste britannique (Leslie, 1879), et par l'Ecole leplaysienne en France (Le Play, 1879). Ces deux écoles ont aussi participé à démontrer pour toute économie réaliste, la pertinence de l'institutionnalisation historique de l'économie. Il est impossible de comprendre réellement une économie sans une connaissance approfondie du régime institutionnel spécifique à chaque société située et datée, de la cohérence globale et des particularités structurelles et fonctionnelles, de l'historicité et du processus d'évolution des institutions économiques constitutives de ce régime (Gislain, opus cit.).

Avant de terminer avec cette partie de l'analyse des institutions dans la pensée historique, il est un économiste que nous jugeons utile de citer, c'est Karl Marx. Marx (1857-1859, 1867) fait partie des économistes orthodoxes. Il est l'un des premiers à chercher à tirer conséquences de l'historisme économique. Il inscrit la problématique économique dans celle de l'histoire et tente ainsi de construire un cadre théorique intégrant la question institutionnelle. Marx repousse les institutions dans ce qu'il appelle la superstructure déterminée par l'infrastructure économique. Cette dernière étant le vrai monde matériel des rapports de production et des forces productives constitutifs du mode de production historique. Telles que conceptualisées par Marx, les institutions sont de simples reflets de la réalité économiques. Bien entendu, il n'a pas cherché à écarter les institutions du fond de son analyse, puisque ce sont des éléments nécessaires à la compréhension de la société. Il a même déclaré, dans la préface de son livre *Le Capital* (1^{ère} édition de 1867), que le but de son ouvrage est de « dévoiler la loi économique du mouvement de la société moderne ». Ce n'est donc pas à tort que Dudley Dillard le qualifie de « the original institutionalist » (Dillard, p. 1644, 1987).

Le concept marxien d'institution, nous dit Gislain, est non seulement construit mais joue un rôle secondaire. Si pour les économistes orthodoxes libéraux les institutions économiques sont là pour disparaître, dans le cas de Marx les institutions économiques sont faites pour rester.

En effet, au sens des libéraux, les institutions économiques sont perturbatrices de la bonne nature économique. Dans l'idée de Marx, les institutions économiques sont nécessaires au régime historique de domination et d'exploitation économiques.

Au final, la conception de Marx se limite à l'idée que l'économie n'est pas naturelle, mais elle n'est pas instituée non plus. En effet, Marx s'est attaché à la détermination des lois du capitalisme. De son point de vue, bien que l'œuvre de Smith ou Ricardo soit scientifique, ces auteurs se sont fourvoyés quant au caractère des lois du système capitaliste puisqu'ils ont cru construire une science naturelle de l'économie, alors que ces lois ont plutôt un caractère social²⁷. A travers toutes les approches historiques que nous venons de survoler, il ressort le principe que souligne récemment Aoki (2007), "*history matters*" as well as « *institutions matter* ». Si l'historisme présente une lecture peu dynamique des institutions, l'évolutionnisme tend à les analyser dans leur évolution.

2.2.1.3. Institutions et évolutionnisme

Devant les limites des économistes libéraux face aux circonstances historiques contraires aux vertus révélées du modèle pur du marché, une des premières réponses à être proposée est fournie par les évolutionnistes. Parmi ces derniers, Herbert Spencer (1863, 1880-1897) a fait figure de proue. La proposition de l'évolutionnisme est une nouvelle théorie de la société et de ses institutions (Gislain, opus cit.). La contribution de Spencer est considérée, à l'instar de Charles Darwin, comme une sorte de révolution, en science sociale cette fois. Spencer développe une théorie sociologique de l'évolution des sociétés.

Le principe de Spencer est simple : « les sociétés évoluent, elles connaissent une loi de progrès sociétal en devenant de plus en plus hétérogènes quant aux statuts et rôles sociaux de leurs membres ». Il fait la synthèse des travaux de Smith, Saint-Simon, Comte et Durkheim pour ses thèses évolutionnistes selon lesquelles l'évolution conduit à l'apparition de certaines institutions sociales conformes et favorables au progrès. Ces institutions évoluées et sélectionnées dans le processus d'évolution progressive de la société sont multiples. Parmi les institutions économiques supportant l'activité économique marchande libre, Spencer identifie : la liberté des contrats et des échanges, la sécurité des propriétés, la libre entreprise,

²⁷ Elleboode, 2001, p. 40-41, opus cit.

la liberté du travail, la garantie des revenus du capital, la protection de l'épargne, etc. L'économiste Hayek faisait partie de ce courant de pensée.

Les premiers éléments de solution au cynisme régnant dans le libéralisme économique a trouvé une certaine réponse dans le darwinisme social développé à travers l'évolutionnisme inauguré par Robert T. Malthus en 1798. Certains hétérodoxes du dix-neuvième siècle ont objecté que la nouvelle approche évolutionniste des bienfaits du « laissez-faire – laissez-passer » soutenus par les institutions entraîne l'apparition de monopole et d'abus coercitifs des pouvoirs économiques dominants. C'est à cette objection que s'est attelé G.G. Sumner. En 1883, le plus éminent du darwinisme social en son temps aux Etats-Unis défend l'idée selon laquelle les grands entrepreneurs et les autres gagnants de la lutte économique contribuent plus à l'enrichissement collectif qu'à leur fortune personnelle. Son argumentation part du niveau marginal des bénéfices personnels des capitalistes par rapport au progrès général pour la société. Il avance que cela est possible d'ailleurs leurs effets d'entraînement sur le progrès économique général (accroissement de la richesse globale, innovation technique, émulation sociale dans la compétition économique, etc.)²⁸.

Désormais, le libéralisme possède son propre principe paradigmatique. Comme le rapporte l'article de Gislain (2003, p. 30), « il ne s'agit plus de se lamenter sur l'inexistence dans la réalité du monde introuvable et paradisiaque de l'économie pure, il s'agit de construire ce monde grâce aux nouvelles institutions de progrès économique : toujours plus de liberté ... des contrats, des échanges, du travail, de l'entreprise, du capital, etc. ». Cependant, l'insuffisance de l'évolutionnisme est liée à sa trop grande normativité *a priori*. Il s' imagine un type d'acteur économique de l'évolution dont il est bien difficile de trouver la correspondance dans la réalité présente et passée (Gislain, *ibid.*).

2.2.1.4. Sociologie économique et institutions

L'acteur économique présenté par les économistes libéraux, orthodoxes (John Stuart Mill 1843) et marginalistes (Menger 1871, Jevons, 1871, Walras 1874) semble être paradoxalement différent en réalité et même en théorie. A la question est-ce que l'*homo oeconomicus* a quelque chose à voir avec les institutions économiques, il se pose un problème

²⁸ Gislain, J.-J. (2003), L'émergence de la problématique des institutions en économie. Cahiers d'Economie politique, n° 44, p. 30.

de réalisme. Or il fallait une construction théorique permettant d'analyser l'évolution économique des sociétés. La vraie problématique est donc : est-il possible de penser un acteur économique en dehors des institutions ? Ou mieux : action et institution économiques sont-elles dissociables en réalité et en théorie ? L'institutionnalisme américain et la sociologie économique sont deux courants du vingtième siècle qui se sont tâchés à proposer une réponse négative à ces questions.

La sociologie économique connaît actuellement un rebond productif (Gislain et Steiner 1995) si bien qu'il est préférable de parler des sociologies économiques. Une histoire de la sociologie économique fait remarquer la parenthèse d'oubli dans laquelle sont tombées les institutions entre l'Old Institutional Economics et la *New Institutional Economics*. A par quelques rares analyses institutionnelles comme celles de Menger, le néo-classique renforcé par la prégnance du marxisme et du libéralisme sur les sciences sociales a prohibé les institutions dans la disciplines économique.

L'éclipse subie par les institutions dans la littérature économique autorise d'ailleurs certains auteurs à distinguer la sociologie économique de la nouvelle sociologie économique. La première correspondrait à ce qui est couramment appelé l'institutionnalisme américain et la seconde, correspondant au néo-institutionnalisme, connaîtrait son essor dans les 1980. Les cadres d'analyse fondateurs de la sociologie économique sont fournis par Max Weber et Emile Durkheim.

La construction de l'idéal-type de Weber (1971) comme nouvelle version de l'*homo oeconomicus* a tenté de répondre à une question fondamentale : quelles sont les « bonnes raisons » pour un individu d'agir en société ? Chez Weber, l'acteur membre d'une organisation bureaucratique n'agit pas de la même façon ni pour les mêmes raisons qu'un acteur intervenant dans un échange marchand. On est en présence d'un acteur institué. Dans la pensée de Weber, la culture religieuse prédéterminerait les institutions économiques et sociales. Pour l'auteur de *l'Ethique Protestante et l'esprit du capitalisme*, il n'y a pas de capitalisme sans au préalable un esprit du capitalisme, esprit forcément modulé par les institutions.

Le concept d'institution économique disparaît chez Weber (Scott, 2001 cité par Dequech, 2006, p. 478) au profit d'une théorie de l'action économique à la fois complète et pluraliste

soutenue par une la rationalité spécifique « instituée » par le groupe social d'appartenance de l'acteur. Mais Weber traite des conventions à l'instar des normes sociales. D'après Gislain, l'individualisme méthodologique qui entache l'approche wébérienne pose problème. L'acteur économique dont il y est question est « trop plein de comportements institués ». C'est une autre démarche qu'adoptera le sociologue Emile Durkheim (1988).

C'est par une approche plus holiste qu'Emile Durkheim, et ses continuateurs, ont analysé la question des institutions. Durkheim part d'un concept bien connu chez lui : le fait social. Il propose de construire une psychologie sociale objective de l'individu agissant en société afin de comprendre ce qui fait de ce dernier un « être social ». C'est ainsi que la problématique durkheimienne se ramène à celle des institutions comme « guides sociaux comportementaux » (Gislain, opus cit. p. 32). On retrouve chez Durkheim deux facettes de l'institutionnalisation du fait social. Elle apparaît comme représentation collective et comme forme d'organisation de la vie sociale. On comprend chez l'auteur que la justice, la légitimité et la conformité à l'idée de solidarité fait la force l'institution. Tandis que le délitement du lien social et les pathologies sociales en découlant aboutissent à la crise institutionnelle.

Durkheim met l'emphase sur le rôle des institutions en tant que « systèmes de connaissances, de croyance et d'autorité morale soutenue par des sanctions » (Dequech, 2006, p. 478). Toute une économie positive émane de l'analyse de Durkheim. Plusieurs auteurs en ont assuré la continuation. L'objectif des durkheimiens initiateurs de la sociologie économique est de montrer que les comportements économiques sont des constructions sociales non pas universelles comme le pensent les économistes orthodoxes ni simplement des productions historiques comme le pensent les historistes et marxistes, mais sont spécifiques à la logique même du lien social dans lequel les acteurs agissent. De F. Simiand (1907), à M. Halbwachs (1912) et M. Mauss (1925), le cadre d'analyse produit est celui d'analyser l'activité économique en tant que chose sociale. L'institution prend alors le sens de comportement institué.

En tant que continuateurs de Durkheim, la contribution de Brunot Thérêt fait intervenir une analyse structuraliste qui nous paraît comme une lecture particulière de l'institutionnalisme développé par les différentes théories de la sociologie économique. Pour Thérêt, l'institution est ce qui est à la fois dans la structure et dans le comportement. Par sa lecture de Commons et de la théorie de la régulation en France, il rapproche l'institutionnalisme du structuralisme

et tente une connexion entre structure et institution. Or, par définition, l'institution ne peut être contenue dans la structure, à moins d'entendre par là structure sociale (au sens de Hodgson). En réalité, tel que développé par les structuralistes, et comme le reconnaît Théret (2003, p. 70), « structures et institutions ne sauraient donc être vu comme des termes quasi-équivalents ».

Un auteur comme Talcott Parsons conçoit les institutions comme orientant l'action vers un système normatif de standards et de valeurs. Les institutions chez Parsons sont des règles normatives qui régulent l'action sociale à travers un mécanisme de contrôle social (Dequech, 2006, p. 478).

Les approches wébérienne et durkheimienne laissent un héritage de réflexion sur le fait économique aboutissant à plusieurs théories actuelles de sociologie économique. La nouvelle sociologie économique dont traite Philippe Steiner (1999) s'est proposé de réactualiser la démarche. Il est par ailleurs important de noter que très tôt, chez Durkheim (1988) et Weber (1971), une distinction est déjà établie entre institution et organisation (Fossier et Monnet, p. 12, 2009). Cet acquis précoce de la sociologie n'a pas immédiatement fait consensus chez les économistes.

La principale limite de la sociologie économique est de n'avoir pas su s'échapper au dualisme méthodologique (holisme/individualisme). Néanmoins, l'institutionnalisme américain a fait un grand bond en avant. Sa méthode est en réaction contre méthode des classiques et néo-classiques, jugée trop exclusivement déductive et abstraite. Deux économistes français, François Simiand (1873-1935) et Lucien Brocard (1870-1936), pourraient être rattachés à ce mode de pensée. Simiand épouse ce mode de pensée par son appartenance à l'école sociologique d'Emile Durkheim. Brocard de son côté, adopta cette vision par son souci d'étudier l'homme « non isolément mais en fonction de son milieu ». Pourtant le développement le plus important du courant institutionnaliste est enregistré aux Etats-Unis.

2.2.1.5.L'institutionnalisme américain

La première vraie version de l'institutionnalisme vit le jour aux Etats-Unis. Gislain l'appelle

l'« institutionnalisme original ». Inspiré par la philosophie pragmatiste²⁹ (de C. S. Peirce, W. James et John Dewey), le droit et l'évolutionnisme spencérien, l'institutionnalisme américain privilégie ses réflexions sur l'action et l'institution. Ce nouveau courant de pensée a bénéficié d'un contexte économique et intellectuel particulièrement fertile. Le bouleversement économique qu'a connu le pays au tournant du dixième siècle et la naissance des dynamiques nouvelles du début du vingtième siècle ne sont plus de l'ordre de ce que pensent les économistes orthodoxes. D'abord, il y a la grande industrie mécanisée, avec ses énormes « trust » monopolistes, sa production de masse, son organisation scientifique du travail, sa gestion managériale, etc. La consommation de masse est apparue et la propriété économique s'est tout à fait métamorphosée en capital financier. L'institutionnalisme américain naît donc du besoin de dépasser la posture épistémologique consistant à penser l'économie comme une physique sociale universelle et dont le marché serait la seule représentation pour l'analyse économique.

La base de l'institutionnalisme américain consista principalement à une analyse historiciste et évolutionniste. Il s'agit d'une sorte d'économie appliquée descriptive (Gislain, 2003). Les thèses développées dans ce courant sont très proches de celles des historicistes, en ce que les institutionnalistes replacent les faits économiques dans les structures du milieu³⁰ où ils se déroulent. L'institutionnalisme américain constitue le premier courant à positionner les institutions dans l'analyse économique (Thorstein COREI, 1995). Cette première version de l'économie institutionnelle (nom officiel du courant d'après Hamilton, 1919), fut inaugurée par quatre illustres américains auxquels se rejoignent d'autres auteurs. Il s'agit de Thorstein Veblen (1899, 1904, 1914, 1919a, 1919b, 1921, 1923, 1934), John R. Commons (1924, 1934, 1950), de Clarence Edwin Ayres et de Wesley Clark Mitchell. Pour les institutionnalistes, les institutions ont un rôle déterminant dans l'économie.

Sur les origines allemandes de l'institutionnalisme américain, Alain Guéry, dans son article paru en 2001, fait le rapprochement entre les deux écoles. Les travaux de John R. Commons sont parfois considérés comme une continuité de l'école historique allemande (Anne

²⁹ La philosophie pragmatique, spécifiquement américaine, a offert à l'institutionnalisme du début du siècle un fondement épistémologique pour la conception d'une théorie de l'action économique comme « institution économique » (Gislain, p. 38, 2003).

³⁰ Ce milieu, nous disent Bernard, Y. et Colli, J.-C. (dictionnaire économique et financière, Paris, Seuil), est essentiellement constitué d'institutions au sens le plus large du terme, c'est-à-dire, l'ensemble des règles législatives ou de comportements, écrites ou non écrites, qu'observent les agents économiques d'une collectivité, et l'ensemble des organisations, établissements, groupes sociologiques ou administratifs qui concourent à former la structure du milieu (p. 829).

Conchon, 2003). Commons écrit lui-même que cette approche « a introduit dans la science économique la méthode de la recherche historique, qui prit de l'importance à cette époque » (Commons, 1934a cité par Anne Conchon, *ibid.*). Thorstein Veblen a lui été plus critique à l'égard des conceptions historiques. Les projets Veblenien et Commonsien ont cherché à éliminer le dualisme méthodologique présent dans la sociologie économique wébérienne et durkheimienne. L'institutionnalisme américain est par conséquent doué d'une relative hétérogénéité dans son contenu théorique.

Le projet veblenien (Veblen, 1919a) consiste à construire une théorie économique « évolutionnaire » (traduction de l'anglais *evolutionary*) centrée sur le concept d'institution. On peut considérer que l'acte de naissance de l'institutionnalisme est constitué par son article, *Why is Economics Not an Evolutionary Science ?* publié en 1898, et dans lequel on retrouve un certain nombre d'éléments-clés caractérisant les analyses institutionnalistes. Chez Veblen, l'institution renvoie aux deux dimensions articulées de l'activité humaine, le comportement individuel et le comportement social. Pour lui, les institutions sont « des habitudes mentales prédominantes, des façons très répandues de penser les rapports particuliers et les fonctions particulières de l'individu et de la société » (Veblen, 1899, p. 125). Chez Veblen, l'institution concerne tous les hommes. Il considère que le retard de l'évolution institutionnelle par rapport au progrès technique et technologique est souvent source de problèmes économiques et sociaux.

Par l'approche évolutionnaire, Veblen étudie les faits évolutifs de la réalité comme des processus cumulatifs, irréversibles et opaques à la seule raison suffisante de l'observateur. Cette approche lui permet d'établir un continuum théorique de la nature humaine. Son analyse part de la nature humaine, au sens du fondement de la théorie de l'action économique individuelle, pour aboutir aux formes de la mobilisation instituée et historiquement sélectionnée de cette nature, c'est-à-dire le fondement de l'institution économique. Veblen (1914) explique que la nature humaine est constituée d'instincts (curiosité gratuite, instinct grégaire et instinct du travail efficient) forgés au cours de l'évolution, bien avant l'âge de l'histoire. Ses considérations sur l'instinct en économie ont été reprises par Geoffrey Hodgson (2004) récemment.

La théorie économique doit beaucoup à Thorstein Veblen. Ses travaux peuvent offrir d'ailleurs une riche interprétation de la nature de la « knowledge-based economy » (Gagnon,

2007). Veblen fournit une argumentation solide sur le fait que la rentabilité du capital n'était pas déterminée par sa productivité, mais en revanche par le résultat du contrôle sur la technologie partagée dans la communauté (ibid, p. 4). Après un certain temps de refus, on admet de plus en plus que l'une sphère de la production n'est pas suffisante pour analyser la nature et la mesure du capital. Veblen a donc contribué à faire de l'économie une science vraiment sociale.

Comme le soutient Jean-Jacques Gislain, le projet veblenien peut être considéré comme une réussite. Toutefois, la pertinence des développements conceptuels de l'institution économique proposée connaît quelques limites. Ses postulats comportementaux présentent un certain fixisme de la nature humaine mue par des instincts irréductibles et transhistoriques. Sa théorie de l'institution part de l'idée qu'il y aurait une perversion initiale et perpétuée de la nature humaine. Par-dessus tout, le projet veblenien ne manque pas de qualité. Il demeure le premier à élaborer un cadre théorique complet de l'action articulée à l'institution.

La seconde figure de proue de la NIE est John R. Commons. Cet illustre précurseur de l'économie institutionnelle définit l'institution comme « l'action collective en contrôle de l'action individuelle » (1934, p. 1). Le dépassement du dualisme méthodologique est clairement affirmé. Comme le projet veblenien, le projet commonsien s'applique à l'articulation entre l'action et l'institution, à travers la double dimension action instituée et institution instituante (Gislain, 2003, p. 42). Contrairement aux néo-classiques, Commons ne pense pas que les institutions puissent pas être des nuisances ou des limites à la liberté individuelle.

A la différence de Veblen, Commons n'oriente pas sa démarche vers une conception instinctiviste, déjà discreditée à partir des années 1920, mais il opte pour les analyses fournies par la philosophie pragmatiste américaine, à la Peirce et Dewey. Il trouve dans cette dernière une nouvelle manière d'appréhender l'être humain. Ce dernier n'est plus appréhendé comme un « individu », isolé, possédant en soi sa vérité, à découvrir *a priori* et *in abstracto* le *modus operandi*. Selon cette philosophie pragmatiste, l'être humain, acteur de son devenir, est perçu comme un « être ayant développé dans son processus de construction individuel et social un *modus vivendi* de pensée et d'action conforme à son adaptation aux conditions réelles de survie matérielle et sociale » (Gislain, ibid.). Dans cette vision instrumentale, l'acteur pense et agit en conformité avec les attentes de son environnement maintenant et dans le futur.

Ce concept commonsien de « futurité »³¹ désigne « la réalité future telle qu'elle est appréhendée présentement par l'acteur en tant qu'être agissant en devenir » (Gislain, *ibid.*). Elle implique pour l'acteur la structuration de son action individuelle future sous contrôle de l'action collective en vigueur dans son groupe d'appartenance. L'apport de la philosophie pragmatiste accorde à Commons une perception dont les résultats sont particulièrement fructueux. Selon ce contenu réaliste, l'être humain est un acteur raisonnable, un « sujet institué ». L'institution économique est désormais rendue intelligible grâce à la prise en compte du fait économique de la « rareté présente et avenir » entraînant conflit, ordre et dépendance. L'économie est, et doit pour être possible socialement, régie par un ordre institué.

On reproche parfois à Commons la difficulté de compréhension et l'incohérence. Si l'analyse institutionnaliste de Commons ne propose pas un formalisme opératoire permettant de défier l'arrogance « scientifique » de l'économie orthodoxe, il contribue largement, avec celle de Veblen, à établir l'économie comme un fait socialement construit/institué. C'est en sens que nous pouvons déjà trouver dans son projet des outils d'analyse du processus de développement économique. D'ailleurs, il a lui-même les termes réels de cette futurité : « L'économie institutionnaliste n'est donc pas séparée des théories des économistes classiques et néo-classiques, mais elle les projette dans le *futur*, à l'issue des transactions actuelles qui auront permis de produire, consommer ou échanger les biens³² » (Commons, 1931).

A part Veblen et Commons (les plus cités), il y a lieu de noter que Wesley Clair Mitchell et Clarence Edwin Ayres ont eux aussi contribué à la fondation de l'institutionnalisme américain. Pendant l'entre-deux guerres, Dillard (p. 1629, 1987) nous rappelle que Wesley C. Mitchell a été acclamé comme principal économiste aux Etats-Unis. Il a dirigé pendant ses deux premières décennies le *National Bureau of Research Economy*. Pourtant, à cause du caractère empirique de ses travaux, Mitchell est généralement considéré comme un scientifique empirique plutôt qu'un théoricien (Friedman, 1950, p. 465). On retrouve toutefois chez lui une attention particulière pour les institutions économiques. Il prévoyait que « les

³¹ Pour plus de détails sur l'œuvre de Commons, lire Gislain (1999, 2000a, 2002).

³² Traduction française de Laure Bazzoli et Véronique Dutraive (2001), parue dans *Cahiers d'économie politique* – vol. 40-41, n° 2-3 pp. 287-296.

économistes allaient concentrer leurs études à un degré croissant sur les institutions économiques³³ » (Mitchell, 1925, p. 8). Dans son article *Quantitative analysis in Economic Theory* de 1925, il fit référence aux facteurs relatifs au changement et au contrôle. Selon Mitchell, « les institutions standardisent le comportement³⁴ » (ibid.). On retrouve aussi chez Mitchell, l'idée selon laquelle la monnaie est une institution prédominante (Dillard, p. 1629, 1987). Dillard (ibid.) cite au moins cinq articles de Mitchell portant sur l'économie de la monnaie. Elève et successeur de Veblen et Dewey, Mitchell a bien mérité, en 1947, la première médaille Francis A. Walker de l'American Economic Association pour le plus remarquable senior économiste encore en vie.

Clarence Edwin Ayres, s'inspirant des travaux de Veblen, a systématisé la « dichotomie véblénienne » qui caractérise l'opposition entre les comportements cérémoniaux (produits par les institutions) et les comportements industriels (produits par la technologie). Cette vision duale apparaît à la fois dans *The Theory of Economic Progress* (1944, p. 176) et dans *Toward A Reasonable Society* (1961, p. 191-192), ses deux principaux ouvrages. La pensée d'Ayres est empreinte d'une connotation progressiste dans laquelle la société est pensée comme pouvant être transformée par l'action rationnelle des individus. Dans *Toward A Reasonable Society* (1961), Ayres a développé la double idée de capitalisme limité et de société raisonnable. Pour lui, une société raisonnable est définie comme une société dans laquelle le progrès technologique est mis au service du bien-être des individus et où il s'accorde avec un système de valeur qui lui soit compatible et qui en permette un bon usage. Cette société raisonnable devrait passer par un capitalisme limité, c'est-à-dire un système économique dans lequel les institutions économiques et sociales, s'ajustent au développement technologique au regard du système de valeur prévalent, sans qu'elles aient la possibilité de perturber ce développement technologique. L'ensemble du système de pensée d'Ayres repose cette dichotomie institution/technologie. On retrouve, peu de temps après, cette nature duale des institutions chez J. Fagg Foster qui traite de la fonction instrumentale et une fonction cérémoniale des institutions (1980, p. 908, cité par Klein)

Philip A. Klein, analysant la pensée d'Ayres sur les institutions, le critique d'avoir suivi trop aveuglement Veblen (1995, p. 1194). L'auteur tient pour argument le fait que les institutionnalistes de la fin du XX^{ème} siècle ont été moins déterministes. Il demeure toutefois

³³ Notre traduction.

³⁴ Notre traduction.

qu'Ayres ait réalisé un rapprochement habile entre la philosophie et l'économie. Il a à ce titre probablement influencé la pensée du grand sociologue Talcott Parsons qui a été son étudiant à Amherst College. Les pensées d'Ayres comme celles de Mitchell seront plus tard reprises par les tenants de l'*evaluatory economics*.

De façon générale, à travers une approche abductive³⁵, les institutionnalistes américains ont retenu du pragmatisme une conception de l'individu selon laquelle le comportement est fonction des croyances et des habitudes. **Ces initiateurs ont le mérite d'avoir posé les institutions comme unité d'analyse.** Nous pouvons reconnaître à l'institutionnalisme américain d'avoir remis en question la notion d'équilibre en partant du comportement humain. Il a remis l'institution au centre de l'analyse économique à travers une approche pluridisciplinaire. Sa méthode s'appuie sur une observation des données concrètes dont la synthèse et la signification sont obtenue par induction. Cette méthode prend en compte à la fois l'évolution des institutions en ce qu'elles modifient les données de la vie économique et les retentissements de la vie économique sur les institutions elles-mêmes.

Le courant institutionnaliste a le mérite d'avoir ramené la science économique au concret, soulignent Bernad et Colli³⁶ (1989). L'institutionnalisme américain a permis de réagir contre les excès d'abstraction jusque-là courant dans la science économique, séduction jugée par certains comme potentiellement dangereuse pour ceux qui élaborent et appliquent la politique économique. Cependant, ses limites sont manifestes : focalisation sur les institutions du capitalisme uniquement, négligence de la dimension sociologique du concept. Fusfeld (p. 743, 1977) croit même que les institutionnalistes américains ne sont pas parvenus à élaborer une analyse compréhensive du changement institutionnel et développement des institutions économiques. Ils ont juste signalé la voie en précisant trois variables importantes : 1) la tension entre les forces qui incitent au maintien des institutions existantes et celles qui incitent au changement ; 2) le conflit entre les valeurs et les attitudes résultant du marché et celles qui sont propres à l'homme ; 3) l'interrelation entre institutions économiques et politiques, en particulier la tendance à l'unification du pouvoir politique et économique.

Selon d'autres auteurs, l'institutionnalisme américain peut être reproché d'empirisme et

³⁵ L'abduction peut se définir comme un raisonnement partant de l'observation visant à formuler une hypothèse sur ce qui pourrait expliquer le phénomène observé ou s'y apparentant. Contrairement à l'induction, qui va du particulier au général, l'abduction vise à partir de la cause pour remonter aux effets.

³⁶ Dictionnaire économique et financière, opus cit. p. 829.

d'historisme (Scott, p. 5, 2001), en ce qu'il ne permet pas d'accéder à des lois générales et durables. Coase déclare : « John R. Commons, Wesley Mitchell, et leurs associés, ont été des hommes de grande stature intellectuelle, mais ils ont été anti-théoriques³⁷ ... » (Coase, p. 72, 1998). Sans une théorie pour lier ensemble leur collection de faits, les institutionnalistes américains étaient susceptibles d'être oubliés. Pourtant le rêve de Coase (surnommé *godfather* de la NEI par Richard Scott (p.6, 2001) qu'un jour toute la recherche en économie sera portée sur la NEI (Coase, op. cit., p. 73) allait peu de temps après se réaliser. Malgré tout, on doit toutefois reconnaître dans l'empirisme de l'institutionnalisme américain la richesse méthodologique issue de la liaison entre la philosophie, la sociologie et l'économie. C'est bien sûr ce terreau qui s'est construit la sociologie économique (Steiner, 1999).

Même si certains auteurs critiques leur influence, il n'en demeure pas moins que les institutionnalistes américains ont non seulement influencé leur période (Rutherford, 1981, 1983, 2000a, 2000b, 2006) mais leurs travaux ont eu beaucoup d'échos (Rutherford, 2009a) et continuent aujourd'hui encore à animer les débats. Même pendant la période entre les deux guerres mondiales, l'institutionnalisme n'avait pas totalement cessé de briller (Rutherford, 2009b). Bien au contraire, Hodgson nous rappelle que durant cette période l'institutionnalisme américain était dominant en Amérique (Hodgson, p. 4, 2009).

Cette aventure institutionnaliste a connu malheureusement une éclipse remarquable après la seconde guerre mondiale. Le keynésianisme et l'analyse néoclassique ont profité de la faiblesse théorique de l'institutionnalisme du début du siècle pour s'imposer. Cet abandon peut être expliqué, au moins en partie, par le confort habituel dans lequel persistent les économistes accoutumés par l'économie hypothétique faisant abstraction des éléments déterminants de l'échange économique (Coase, *ibid.*). En fait, la deuxième guerre mondiale a contribué, d'après Hodgson, à accroître l'« influence du paradigme néoclassique de la maximisation sous contrainte » (Hodgson, p. 6, 2009).

Nous pourrions considérer que c'est en réaction à ce formalisme théorique que, durant cette même période, se sont développées beaucoup de théories dans les sciences des organisations pour répondre au besoin de l'organisation industrielle mal desservie par la théorie économique. Car les acteurs réels de l'économie (les ménages, les organisations et l'Etat) font

³⁷ Notre traduction.

face à un monde tout autre que celui dépeint par les économistes. Coase, citant Bengt Holmstrom et Jean Tirole dans leur ouvrage *Handbook of Industrial Organization* (Bengt et al., p. 126, 1989), écrit : « le ratio évidence/théorie... est couramment très faible dans ce domaine³⁸ ».

L'économie néo-classique a triomphé (Scott, p. 5, 2001) pendant un certain temps dans la mesure où elle a réussi à imposer le marché comme hyper-institution. L'analyse du marché comme institution n'est pas tant une aberration. Mais elle pèche à désencastrer l'économie de la société avec ses mécanismes complexes d'interactions (Polanyi, 1983). Or ces interactions constituent le champ même de la discipline économique (Gaffard, p. 495, 2009). Si à partir du XIX^{ème} siècle, le marché est devenu « l'institution qui détermine l'ensemble des relations sociales » (Fossier et Monet, p. 11, 2009), pour l'économiste hongrois Karl Polanyi, ce tournant allait subordonner aux lois du marché la substance de la société elle-même » (Polanyi, p. 106, 1983). L'économie est alors désencastrée du social, or l'apport principal de Polanyi est d'étudier le marché comme un fait social institué.

L'institutionnalisme a survécu, malgré son déclin et sa marginalisation après 1945 (Hodgson, op. cit.). A partir des années 1970, après environ 30 ans de silence, le courant a connu un regain d'autorité. Un certain nombre d'économistes (les plus connus sont A. Gauchy, Joseph Schumpeter, John Keneth Galbraith, Gunnar Myrdal et A. O. Hirschman) ont travaillé de manière à sauvegarder la tradition institutionnaliste. Hodgson avance que les prix Nobel attribué à Kuznets (en 1971) et à Myrdal (en 1974) sont une mesure de la vitalité continue l'OIE. Au tournant des années 1980, avec le renouvellement de la sociologie économique, les travaux de Coase et Williamson ont eu l'écho nécessaire pour replacer les institutions dans les débats économiques. En effet, ces deux auteurs ont inauguré une nouvelle version de l'institutionnalisme en économie. Jusqu'à présent, ce nouveau courant fait le challenge avec le *Mainstream* orthodoxe.

³⁸ Notre traduction. Coase (1998).

2.2.1.6. *Le Néo-Institutionnalisme*

Le néo-institutionnalisme ou la nouvelle économie institutionnelle (NEI) est un courant de la pensée économique construite à partir d'un retour critique aux travaux des institutionnalistes américains du début du XX^{ème} siècle. Durant le deuxième tiers du siècle dernier, l'économie néoclassique ne s'est pas préoccupée des institutions. Cependant, deux économistes néoclassiques ont tenté d'intégrer le changement institutionnel dans le cadre des hypothèses d'équilibre. Il s'agit de Joseph Schumpeter et Douglass C. North.

Les néo-institutionnalistes ont une lecture plus individualiste que leurs prédécesseurs dans leur analyse des institutions. Ils font le rapprochement entre la rationalité limitée de l'individu et les institutions. Ils pensent qu'entre la société et les institutions, il existe une relation de causalité à double sens : la société, par ces coutumes affecte l'apparition des institutions formelles et les institutions, par l'ensemble de contraintes et stimulants qu'elles imposent, modèlent la société dans son ensemble (Bajenaru, 2007).

La théorisation dans la NIE débute avec l'article de Ronald Coase en 1937 : *The Nature of The Firm*. Coase introduit le concept de coût de transaction. En 1998, parlant de la productivité du système économique, il écrit « Mais les coûts de l'échange dépendent des institutions de chaque pays : son système légal, son système politique, son système social, son système éducatif, son système, sa culture, etc. En effet, ce sont les institutions qui gouverne la performance d'une économie, et c'est ce qui donne à la « Nouvelle Economie Institutionnelle » son importance pour les économistes » (Coase, 1998).

A la suite des travaux de Coase, plusieurs théories ont été émises. Il s'agit notamment de la théorie de l'agence (Jensen, Meckling), de la théorie des droits de propriété (Alchian) ou encore de la théorie des jeux (Selten, Harsanyi, Sugden). Ces courants théoriques, auxquels il convient d'ajouter l'économie des conventions et l'école de la régulation, conservent les hypothèses néoclassiques et cherchent à les appliquer aux institutions. Dans ce courant inauguré par Coase et Williamson, les institutions sont inévitablement des obligations normatives. Coase (1975) lui-même soutiendra que « l'économie institutionnelle moderne devrait étudier l'homme tel qu'il est, agissant sous le poids des contraintes imposées par les institutions existantes. L'économie institutionnelle moderne, c'est l'économie telle qu'elle devrait être ». Pour la plupart des tenants du courant néo-institutionnaliste, l'idée des

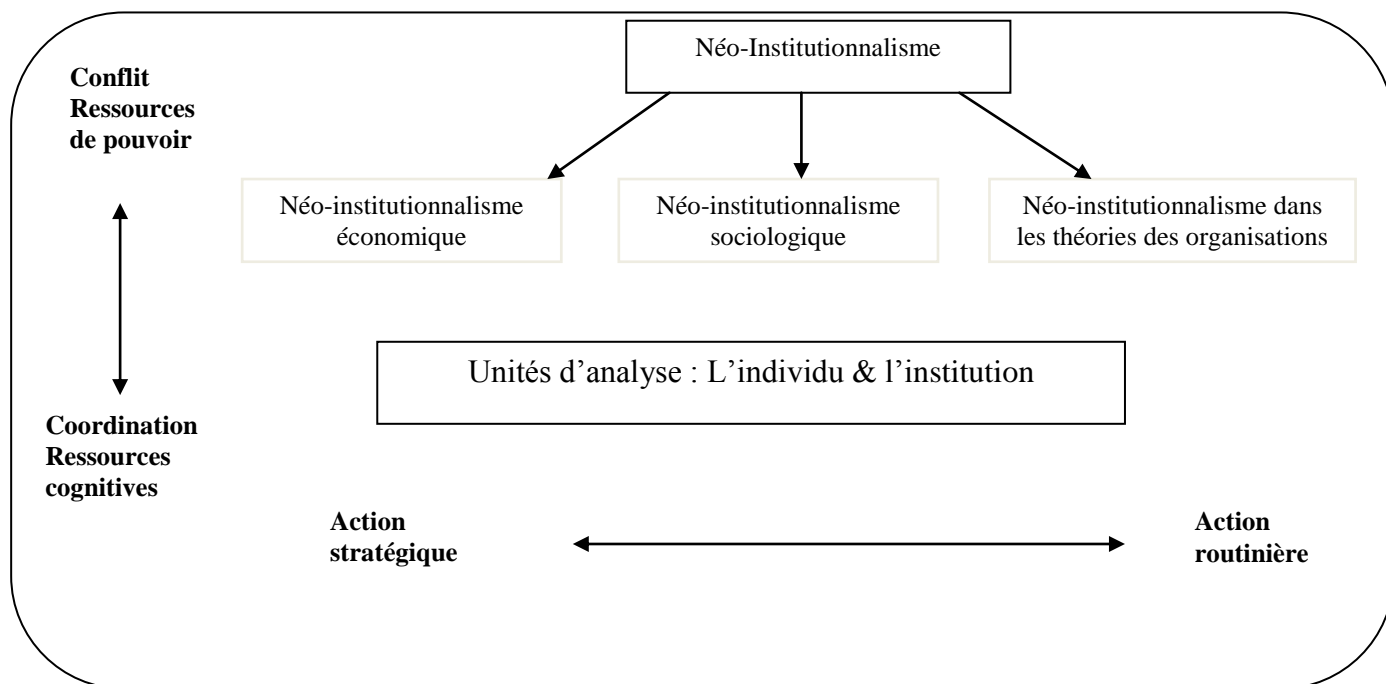
contextes hautement institutionnalisés dans lesquelles évoluent les organisations est claire. C'est ainsi que Meyer et Rowan³⁹ ont appréhendé le contexte d'interaction sociale dans leur article paru dans l'*American Journal of Sociology*.

Le néo-institutionnalisme mérite une attention particulière pour la reprise et le renouveau apportés aux travaux des pionniers américains dans l'analyse des institutions. Toutefois, au sein du néo-institutionnalisme, le débat pour savoir si les institutions doivent être considérées comme un équilibre, des normes ou des règles ne semble pas conclues (Aoki 2001; Crawford et Ostrom, 1995). Alors que chez les anciens institutionnalistes les normes sociales sont des institutions, les néo-institutionnalistes ne sont pas tous d'accord sur les critères (tels que absence/présence et types de sanctions) de définition de l'institution. Dans cette mouvance, les normes sociales, les conventions et les coutumes sont aussi considérées comme institutions. En effet, tout comme les règles, ces dispositifs sont aussi soutenus par des incitations soit morales, légales ou économiques.

Comme le constate Brunot Théret, plusieurs paradigmes s'affrontent dans le néo-institutionnalisme. L'auteur considère qu'il existe un institutionnalisme historique, un néo-institutionnalisme économique et un néo-institutionnalisme sociologique. Mais à bien considérer la littérature sur les institutions, on peut constater trois grandes branches dans le néo-institutionnalisme : Le néo-institutionnalisme économique (NIE), le néo-institutionnalisme sociologique (NIS) et le néo-institutionnalisme dans les théories des organisations. Le livre *Institutions and Organizations* écrit par Richard Scott (2001) a largement abondé dans le sens de la troisième ramification. Ce bestseller aujourd'hui à sa troisième édition est devenu incontournable dans une démarche compréhensive de l'approche institutionnaliste en théorie des organisations.

³⁹ Meyer, J. W. and Rowan, B. (1977), Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony, *American Journal of Sociology*, vol. 83, n° 2, pp. 340-363.

Illustration n° 3 : Les branches des théories néo-institutionnalistes



Source : L'auteur, inspiré de Bruno Théret (2003).

Malgré la différenciation dans les paradigmes, les néo-institutionnalistes s'accordent sur la démarche épistémologique individualiste. Pour eux, l'individu doit être l'unité d'analyse économique. Mais cette fois, dans le contexte de la rationalité limitée (Simon, 1961)⁴⁰. L'économie néo-institutionnelle se nourrit dès lors des concepts tels que : institution, *enforceability* et *enforcement*, contrat incomplet, calcul rationnel, arrangements institutionnels, etc. (Davis et North, 1971). D'où des développements théoriques de théorie de la régulation, théorie des conventions, théorie des jeux, de l'agence, des contrats incomplets, etc. Tous ces courants d'idées contribuent à mieux comprendre le phénomène institutionnel.

La théorie de la régulation est développée en France, à partir des années 1970, par Robert Boyer et Michel Aglietta, et dans une moindre mesure, Bernard Billaudot, Benjamin Coriat, Alain Lipietz. Elle s'appuie sur le concept de « formes institutionnelles ». La théorie de la régulation salariale présentée par ces auteurs comporte cinq formes institutionnelles : le rapport salarial, la concurrence, le rapport monétaire, l'Etat, l'insertion internationale. Les caractéristiques d'une forme donnée de capitalisme sont déterminées par ces formes institutionnelles. L'ensemble des mécanismes qui permettent à ces cinq formes a priori

⁴⁰ Repris par Williamson, O. (1987)

indépendantes de former un système est appelé « mode de régulation ». Pour les régulationnistes, l'histoire du capitalisme a vu se succéder différents modes de régulation : 1) un mode de régulation à l'ancienne s'est substitué, lors de la Révolution Industrielle, un mode de régulation concurrentielle, où tout ajustement se fait sur la base du marché et de la concurrence. 2) un mode de régulation hybride durant l'entre-deux-guerres, et 3) un mode de régulation fordiste ou monopoliste, durant les Trente glorieuses : ce système repose notamment sur la transposition en hausses de salaire des gains de productivité très importants de la période.

L'approche de l'école de la régulation est fondée sur les cycles économiques de longue période (Conus, 1992 ; Boyer, 2003). Elle cherche à analyser les processus de la croissance, à l'intérieur du système capitaliste. Elle associe ainsi régime d'accumulation et mode de régulation, pour expliquer le développement du capitalisme. Le « régime d'accumulation » se présente comme un ensemble de mécanisme permettant la croissance économique. Pourtant, une étude historique de la croissance économique fait apparaître des cycles marqués par des crises.

L'analyse de l'école de la régulation, si elle se concentre sur l'étude du capitalisme, fait ressortir la capacité institutionnelle des économies capitalistes performantes. A en croire Robert Boyer, c'est par les crises que le capitalisme perdure et s'adapte. Ce dernier est « une mise en mouvement de l'histoire à travers l'innovation technique et institutionnelle ». L'intuition des théoriciens de l'école de la régulation a largement inspiré l'idée d'institutions de marché (*Market Institutions*) véhiculée par les organisations internationales (FMI, Banque Mondiale).

Les institutions de marché, telles que privilégiées par la Banque Mondiale, nous dit Jameson (2006) repose exactement sur l'idée que « la reconnaissance du rôle crucial des institutions, des organisations, et des restrictions de l'économie politique, n'est pas équivalente à un rejet du modèle néo-classique » (Picciotto et Wiesner, p. xi, 1998). Alors que les organisations internationales (OI) accueillent favorablement le principe Northien selon lequel « institutions matters » (ibid.), Jameson démontre que le néo-institutionnalisme qu'elles prônent est tout à fait particulier. Sa particularité tient au fait que leur focalisation sur le marché comme une institution visait à promouvoir et implanter les institutions de marché dans toutes les sociétés (Jameson, ibid., p. 370). L'engagement de ces organisations dans les pays en développement

n'a pas été à la portée des promesses (Duruflé, 1988 ; Ghai, 1991 ; Stiglitz, 2003b). Ce fut le cas en Haïti avec la mise en œuvre à deux reprises de politiques d'ajustement structurel (Mobekk et Spyrou, 2002 ; Gaspard, 2008). Nous y reviendrons ci-après. Les institutions de marché ainsi entendu visent implicitement à donner une dimension néo-institutionnaliste à l'économie néo-libérale. Il s'agit de promouvoir l'insertion internationale, comme forme institutionnelle, toutefois peu adaptée à des petites économies insuffisamment préparées pour la compétition internationale.

Lorsqu'elle parle d'institutions de marché (au sens de *Market-Supporting Institutions*), Zhen Kun Wang⁴¹ est explicite : il s'agit pour elle « des droits de propriété privée, de l'information, des systèmes légaux et des courts » (Wang, p. 22, 1996). Pour elle, la base institutionnelle que doivent construire les pays de transition ainsi que les pays en développement doit favoriser l'économie de marché à travers la mise en œuvre de diverses réformes (ibid.). Aussi voit-elle, l'appartenance à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) comme une opportunité pour ces pays. Dani Rodrik sera encore plus explicite. Au Fonds Monétaire International, il soutiendra une distinction en cinq types : « les droits de propriétés, les institutions de régulation, les institutions de stabilisation macroéconomique, les institutions d'assurance sociale et les institutions de management de conflit » (Rodrik, p. 5, 1999). Nous verrons toutefois que les institutions de marché sont insuffisantes pour soutenir le développement durable.

L'institution, telle que présentée par l'école de la régulation, apparaît sous une forme réifiée, tout à fait différente de l'institution définie par l'institutionnalisme économique. Toutefois, le rôle joué par les formes institutionnelles chez les régulationnistes contribue à comprendre le mécanisme du fonctionnement des institutions.

L'économie des conventions est un courant contemporain à l'école de la régulation. Théorisée à partir des années 1980, dans le sillage Keynésien, elle a aussi ses fondements dans l'hypothèse de la rationalité limitée. Les principaux tenants de ce courant de pensée économique d'empreinte française sont François Eymard-Duvernay, Olivier Favereau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot.

⁴¹ Elle était membre de l'équipe chargée de la rédaction du Rapport de Développement de la Banque Mondiale de 1996. Elle travaille à l'Institution de Développement Economique de la Banque. Son article publié dans *Finance & Development* est issu du chapitre 9 du dit rapport.

L'économie des conventions est, à la pensée d'Hassan Zaoual (2002), la version française de l'institutionnalisme américain. Autrement dit, l'économie institutionnelle aurait pris, en France, le vocable « Economie des Conventions ».

Ce courant utilise trois termes-clés : institutions, organisations et conventions. Les fondateurs de cette version du néo-institutionnalisme se sont inspirés de Durkheim, Mauss, Weber et Polanyi. Contrairement à l'école de la régulation, l'école des conventions vise à proposer un retour réflexif dans la pensée économique intégrant les deux disciplines économie et sociologie. Ce courant aborde la question de l'incertitude comme un défaut de coordination et propose alors l'idée selon laquelle, les personnes sont placées dans un milieu conventionnel (formé en particulier de textes, de corpus juridiques, d'unités de comptes, et d'instruments d'évaluation) qu'elles réaménagent pour parer aux défauts de coordination et de coopération (Orlean et al, 2003⁴²).

L'*homo conventionalis*⁴³ que les auteurs cherchent à identifier est en réaction à l'*homo oeconomicus*. Autrement dit, ils dotent celui-ci d'une identité sociale. L'économie des conventions propose d'abandonner la rationalité instrumentale au profit de la rationalité procédurale (Faverau, 1989), l'agent économique est alors doté d'une rationalité située (Thévenot 1989), interprétative (Batifoulier, 2001) et critique (Boltanski et Thévenot, 1991). Les recherches rassemblées dans tout un numéro de la Revue Economique, en 1989, ont en commun le développement de l'hypothèse considérant que « l'accord entre des individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive » (Dupuy et al. 1989, p.142).

Seulement, l'accent mis sur l'individu organisationnel fait apparaître l'économie des conventions comme une dérivation des théories des organisations. Cette idée est bien illustrée par la typologie d'Eymard-Duvernay (1989) citée par Bessy et Faverau (2003) : *les conventions donnent vie aux institutions et les institutions donnent forme aux conventions, et*

⁴² François Eymard-Duvernay, Olivier Faverau, André Orléan, Robert Salais et Laurent Thévenot, *Valeurs, coordination et rationalité. L'économie des conventions ou le temps de la réunification dans les sciences économiques, sociales et politiques*, article en ligne sur le site du Paris School of Economics. Voir <http://www.pse.ens.fr/orlean/depot/publi/ART2004tVALE.pdf> visité en novembre 2007.

⁴³ Bessis, F. et al. (2006), « L'identité sociale de l'homo conventionalis », in *L'économie des conventions - méthodes et résultats : tome I Débats*, sous la direction de François Eymard-Duvernay, La Découverte, 2006, pp. 181-196. Consultable en ligne à l'adresse http://economix.u-paris10.fr/docs/63/Tome_1_-_Chapitre_12_-_Bessis_alii.pdf visité en novembre 2007.

les organisations donnent lieu aux unes comme aux autres.

Finalement, la distinction entre institutions et conventions n'est pas suffisamment claire, dans les développements théoriques de l'école des conventions. Dans l'introduction du numéro consacré à travaux sur le sujet en 1989, la convention désigne « le dispositif constituant un accord de volontés tout comme son produit, doté d'une force normative obligatoire, la convention doit être appréhendée à la fois comme le résultat d'actions individuelles et comme un cadre contraignant les sujets » (Dupuy, et al., p. 143, 1989). Cette définition ne présente pas de grande différence avec celle admise pour la notion d'institution. Seulement, l'acception de Robert Salais ramène la convention à un degré moindre que l'institution. Il définit la convention comme « un système d'attentes réciproques sur les compétences et les comportements, conçus comme allant de soi et pour aller de soi » (Salais, 1989, p. 213).

Pour Chatel & Rivaud-Danset (2006), la convention est une référence conceptuelle ambiguë. D'après ces auteurs, l'économie des conventions à son émergence n'a pas proposé de définition stabilisée. Ces auteurs ont proposés d'analyser la notion de convention non pas comme une notion nouvelle concurrente de l'institution mais comme une méthode indiquant la présence des institutions dans l'action (ibid., p. 71). Car en effet, ce sont les institutions qui orientent l'action (ibid.). En réalité, très souvent, et notamment chez les néo-institutionnalistes, l'idée de convention est incluse dans la notion d'institution (Schotter, 1981, p. 11-12, Bowles, 2004, p. 47-48, Williamson, 2000, p. 597)⁴⁴. D'autres auteurs se contentent de développer la théorie des jeux en y incluant les institutions.

Le niveau de généralité de la théorie des jeux lui permet d'aborder la question de la genèse des institutions. Elle part d'une considération simple : des agents en relation directe sans institution préalable. La théorie des jeux reprend l'individualisme méthodologique et calque la genèse d'une institution à la genèse d'un équilibre.

Dans la théorie des jeux, on distingue deux types d'institutions : les règles constitutives qui définissent le type de jeu qui est joué et les règles régulatrices qui modulent le jeu. Selon cette théorie, les premières sont plus stables et n'évoluent qu'à long terme alors que les secondes sont plus labiles (Walliser, 2003, p. 168).

⁴⁴ Ces références sont tous citées par Dequech, 2006, p. 477.

La théorie des jeux a permis de rendre compte de l'origine des institutions. Leur création peut être volontaire, c'est le cas de l'exemple du jeu des feux de route type dilemme du prisonnier ; ou elles peuvent émerger spontanément et apparaître en tant qu'entité autonome déterminant le choix des acteurs.

Le problème avec la théorie des jeux est la sophistication de l'individualisme méthodologique dans l'analyse des institutions. L'image de l'équilibre nous replace dans la perspective du « commissaire-priseur » walrasien, qui fixe les signaux que sont les prix, sur le marché. Les analyses de la théorie des jeux sont insuffisantes au sens où elles ne tiennent pas compte des relations de soutien entre les différentes institutions. La formalisation induite par l'individualisme méthodologique ne permet pas à la théorie des jeux d'expliquer les normes s'exprimant sous formes de préceptes sociaux ni les institutions économiques agissant de façon semblables aux normes.

Enfin, si la théorie des jeux fournit un corpus intéressant du mécanisme d'apparition d'une institution, elle ne dit rien de sa disparition. Or, comme le soutient Walliser, une institution peut disparaître pour des raisons très différentes de celles qui l'ont vu naître (Walliser, 2003). La théorie des jeux se révèle insuffisante quant à l'analyse du fonctionnement des institutions.

Au final, les différents courants de pensées à l'intérieur du néo-institutionnalisme contribuent à une meilleure prise en compte des institutions dans l'analyse économique. Si avec l'OIE les économistes ont commencé à comprendre que « institutions matter », la NIE démontre clairement que « institutions are susceptible to analysis » (Mathew, p. 903, 1986). Aussi pouvons-nous constater que le XX^{ème} siècle a débuté et est terminé avec des développements importants sur la problématique de l'institution dans la théorie économique. Le néo-institutionnalisme demeure un héritage cognitif considérable légué aux économistes du XXI^{ème} siècle.

Aujourd'hui, l'institutionnalisme est partout, dans toutes les branches des sciences humaines et sociales (SHS). Geoffrey Hodgson n'exagère pas lorsqu'il affirme que *We Are All Institutionalists Now* (Hodgson, p. 1, 2009). Même la Géographie s'inspire de l'institutionnalisme (Amin, 1999). Ce courant de pensées a de beaux jours devant lui, tant que des économistes trouvent utile de s'intéresser au monde réel. C'est l'optique de pensée dans

laquelle s'est engagé Rutherford pour qui, malgré les perspectives différentes entre l'OIE et la NIE, il y a un possible rapprochement entre les deux courants en termes de l'analyse des comportements de l'individu. Sa question est simple : *The old and the new institutionalism: Can bridges be built?* (Rutherford, 1995). La réponse est oui. De même, à la question de savoir de savoir si la NIE offre une meilleure capacité d'explication des phénomènes socio-économiques, Arthur L Stinchcombe (1997) apporte les preuves que non. Hodgson (2009) observe un dialogue productif entre les deux traditions institutionnalistes. C'est à partir de ce dialogue, issu des avancées récentes dans les deux traditions, que l'institutionnalisme a gagné le débat sur le développement (Jameson, 2006).

2.2.1.7. *La New New Institutional Economics et la New Old Institutional Economics*

Dans son analyse de l'entrée de l'institutionnalisme dans les débats sur le développement, Kenneth P. Jameson identifie un renouveau dans les deux premiers courants institutionnalistes. Il parle alors de New New Institutional Economics (NNIE) et de New Old Institutional Economics (NOIE). Pour Jameson, alors que les premiers écrits de North sont classés dans le NIE, à partir de l'an 2000, North (p. 491, 2000) gagne en précision lorsqu'il appelle à une compréhension claire de la NIE et une meilleure compréhension des normes sociales et des contraintes informelles qui affectent la performance (Jameson, p. 370, 2006). Pour le professeur de l'Université de l'Utah, la conclusion de North en 2005 confirme la NNIE. Dans *Understand the Economic Change*, North affirme en effet qu'« alors que les institutions formelles peuvent être changées par autorisation, les institutions informelles évoluent à travers des parcours qui sont encore loin d'être entièrement compris et par conséquent ne sont pas typiquement soumis à une manipulation délibérément humaine » (North, p. 50, 2005). Ainsi, les études de cas menées à travers l'école de l'« analyse institutionnelle comparée et historique » (Greif, 2000) et celle des « microfondations des arrangements institutionnels » (Bardhan, 2000) sont rangées dans la NNIE, nous dit Jameson.

En effet, Pranab Bardhan (2005) lie la NNIE à ce que Jameson appelle l'institutionnalisme moderne du développement (MID pour le sigle anglais de *Modern Institutionalism of the Development*). La liaison entre la NNIE et le MID se matérialise à travers le rejet de la primauté du marché chez Pranab Bardhan (ibid.). La NNIE parvient à des conclusions proches de l'OIE (voir schéma suivant).

Le courant que Jameson appelle NOIE correspond à des travaux consistant à faire un retour aux sources anciennes de l'institutionnalisme pour expliquer le développement actuel ainsi que ses échecs (Jameson, opus cit., p. 371). Ce courant est représenté par des auteurs contemporains comme John Adams et Hans-Peter Brunner (2003) qui s'inspirent de Clarence Ayres (1921, 1936). Il y a aussi P. Sai-Wing Ho et Geoffrey Schneider (2002) qui retournent à l'analyse de l'émergence des règles de John Commons. La NOIE trouve son renforcement, sa continuité mais aussi sa liaison avec le MID avec les travaux de Ha-Joon Chang (Chang et Grabel, 2004 ; Chang et Evans, 2005) et les travaux récents de Geoffrey Hodgson (Hodgson, 2004, 2005). Par exemple, Jameson identifie deux implications de la NOIE à la Hodgson pour le développement. Tout d'abord, la nature informelle des institutions montre que leur création ne peut être réalisée par décret gouvernemental, et par conséquent, le développement nécessite un changement dans les mentalités individuelles aussi bien que dans les relations sociales. Deuxièmement, pour qu'il y ait développement, il faut une combinaison entre la formation institutionnelle spontanée et le design institutionnel conscient. Au fait, le travail de recherches sur l'économie comportementale réalisée par Hodgson (1999) reprend les constantes théoriques de l'OIE sur l'*instinct-based theories* de Thorstein Veblen, Clarence Ayres et Wesley C. Mitchell (Asso et Fiorito, 2004). La NOIE établie quant à elle une analyse plus détaillée sur les comportements instinctifs et les actions conscientes de l'agent économique. Ces développements théoriques sur l'économie comportementale peuvent être utilement mobilisés dans l'analyse du changement économique et sociale qui mène au développement.

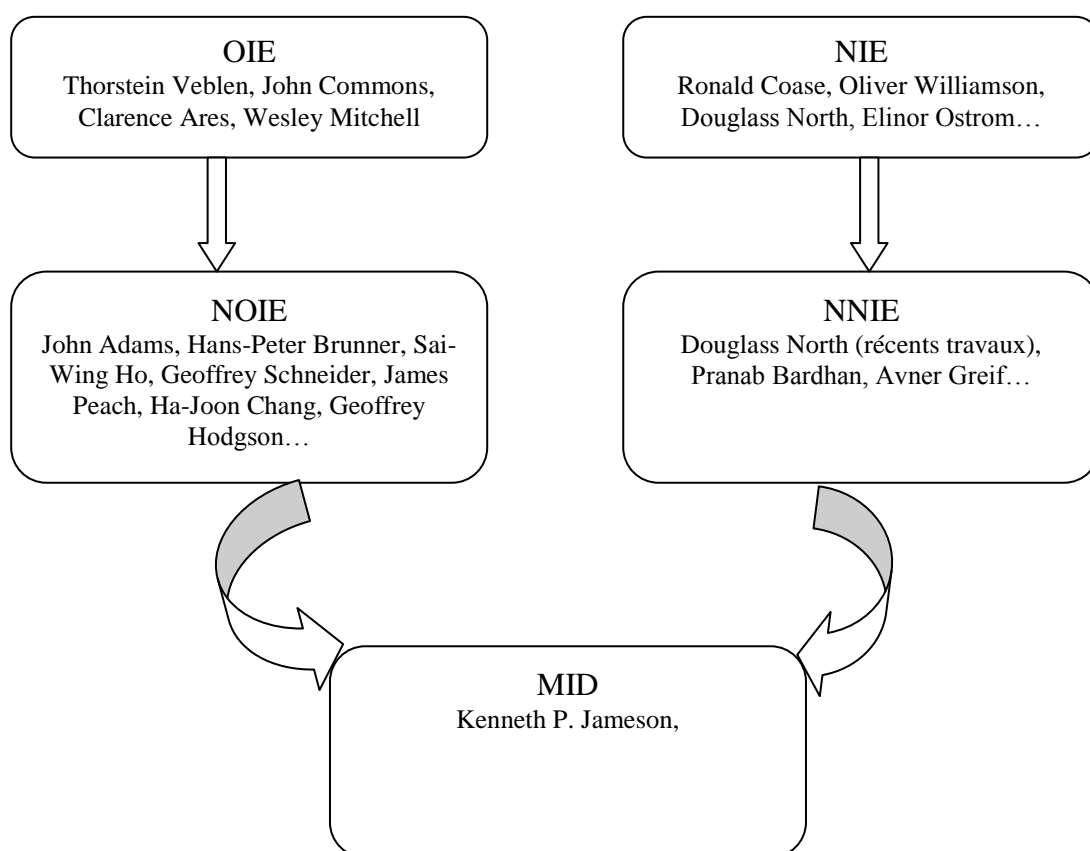
A partir du renouveau des courants institutionnalistes économiques, et dans la lignée de la théorie institutionnaliste du développement économique initiée par James H. Street (1987), Jameson expose le programme mais aussi les problématiques du MID. Il s'agit d'une liste de cinq thématiques qui lui permet de démontrer que l'institutionnalisme a gagné le débat sur le développement (entendu au sens économique comme étant la conjonction du développement institutionnel et le changement des mentalités [Jameson, opus cit., p. 373]). En résumé, il s'agit de :

- La résistance au réductionnisme, c'est-à-dire d'accepter une large possibilité dans les définitions du développement, en mettant en avant les structures institutionnelles qui caractérisent une société et les processus historiques susceptibles d'engendrer le développement.

- Accorder la primauté à la dimension humaine du développement, en résistant aux politiques qui sacrifient le bien-être de quelques-uns à cause d'éventuels bénéfices futurs.
- Encourager et supporter les efforts de création et de renforcement d'institutions émanant de la compréhension et des définitions des participants.
- Introduire le « savoir local » dans le processus de développement et le faire passer avant toute imposition d'un quelconque modèle de développement.
- Les facteurs institutionnels locaux, nationaux et internationaux qui affectent le développement et l'évolution institutionnelle doivent être conformes à ces niveaux géographiques pour assurer une réussite.

Définitivement, la discussion de Jameson est d'actualité. L'harmonie ou mieux la compatibilité institutionnelle qu'il suggère dans le débat apparaît comme une condition à l'acceptation des changements économiques, sociaux et institutionnels.

Illustration n° 4 : Mise en place de l'Institutionnalisme Moderne du Développement



Source : inspiré de Kenneth P. Jameson (2006).

Comme nous le verrons ci-après, la théorie institutionnaliste du développement exposée en 1987 par James H. Street pourrait très bien se rapprocher du MID de Jameson, moyennant un certain affranchissement de la théorie de la dépendance des années 1980. En tout cas, il est clair pour Bardhan que la nouvelle économie institutionnaliste doit être mobilisée dans l'analyse de l'économie du développement (Bardhan, 2000). C'est dans cette voie que s'engage notre étude, notamment dans la partie qui suit.

Notre analyse des stratégies de développement en Haïti, et particulièrement de la microfinance, est cantonnée dans un positionnement théorique qui tire sa source et ses ressources à la fois de la NNIE et de la NOIE. D'une part, de la NNIE, nous tirons des définitions opérationnelles du concept institutions. Celles-ci étant pour North « les règles du jeu », ces règles sont entendues soit comme des prescriptions pour Ostrom soit comme des injonctions pour Hodgson. D'autre part, la NOIE nous fournit l'essence même de la relation entre les institutions et l'agent économique, à travers les développements sur l'économie comportementale que nous utiliserons pour établir le lien entre institutions (capital institutionnel) et cognition (capital humain), dans la continuité des travaux sur l'instinct et l'habitus par Geoffrey Hodgson (1997, 1999, 2004a, 2004b).

Pour nous, et comme l'a souligné explicitement Bardhan (2000), la théorie de l'économie du développement ne doit pas se passer de l'institutionnalisme. Les développements théoriques institutionnalistes sont capables de fournir des clés de lectures particulièrement précieuses à l'analyse des stratégies mises en œuvre dans les pays en développement, dont un cas particulier est Haïti.

2.2.2. L'articulation « institutions et développement »

La déclaration précédente de David Feeny – citée au début de ce chapitre – est inaugurale dans la mesure où elle invite les économistes à intégrer les institutions dans les analyses du développement. En effet, par la suite, on retrouve un nombre croissant de publications scientifiques portant sur le lien entre les institutions et le développement. Kenneth P. Jameson (2006) citant Jeffrey Nungent rapporte que l'accroissement des articles faisant référence à la problématique institutionnelle dans le *Journal of Development Economics* est passé de 15% à 27% après 1970. Très rapidement, au cours des années 1990, on commençait à reconnaître

que « institutions matter » (Frey, 1990) et qu'elles devraient être considérées au-delà du seul système de prix. Jusque-là, la plupart des publications s'appuyant sur les travaux des précurseurs de la NEI ont appréhendé le rôle des institutions au travers de l'analyse de la croissance économique. Par exemple, Atkinson (1997) affirme que les *social norms* affectent les revenus et ont un impact sur les inégalités (ibid., p. 310-311). Atkinson cite Akerlof (1981) pour qui l'utilité individuelle ne dépend pas uniquement des revenus mais aussi de la réputation et la conformité aux codes sociaux. Cependant, il a fallu attendre les années 2000 pour voir apparaître des publications traitant des liens directs entre institutions et développement. Récemment, l'idée d'Atkinson a été reprise par Bergh et Nilsson (2010).

Pourtant, les faits économiques sont là pour justifier que depuis très longtemps, le développement économique des nations résulte de la mobilisation et de l'articulation d'un ensemble d'actifs dont les institutions. Par exemple, il est possible de démontrer que le développement industriel du XIX^{ème} siècle résulte avant tout d'un ensemble de changement dans les mentalités et les institutions qui prévalaient à l'époque. Pour parvenir à la création et l'accumulation des richesses ayant marqué le début de l'ère industrielle initiée en Angleterre, il a fallu bousculer un certain nombre de croyances vis-à-vis de la possession des biens matériels. L'avènement du protestantisme a en effet remis en cause les institutions religieuses de type catholique qui fait planer la suspicion sur la classe des affaires. Les valeurs prônées par le protestantisme ont porté une nouvelle idéologie en faveur de l'épargne et l'accumulation des richesses⁴⁵. C'était cette nouvelle considération vis-à-vis de l'épargne qui allait permettre l'extension du système financier et bancaire pendant que celle vis-à-vis de l'accumulation des richesses allait favoriser le développement du capital productif moteur de la croissance.

Même avec les inventions techniques (comme celle de James Watt), la révolution industrielle n'aurait probablement pas lieu sans le changement institutionnel au niveau du système économique de l'Angleterre, de l'Europe et des USA. Il a fallu l'avènement de la laïcité dans la sphère du pouvoir politique. La laïcité a ouvert la voie à la liberté et la propriété, deux notions fondamentales de l'idéologie capitaliste. En effet, l'individualisme libéral a été alors renforcé donnant lieu au libre-échange, tandis que l'institution du droit de propriété allait favoriser l'accumulation par la recherche du profit. On a assisté alors à une transformation de

⁴⁵ Selon l'éthique protestante, telle que théorisée par le socioéconomiste Max Weber ([1904-1905], 2003), la réussite dans les affaires est un signe de l'élection divine.

la taille des entreprises qui deviennent de plus en plus grande et cherchent à satisfaire une demande nationale mais aussi internationale. Ainsi dans le développement économique en Occident, les évolutions institutionnelles ont servi de préalables tant au niveau national qu'à l'international.

En rapprochant l'analyse de Max Weber (1964) à celle de Joseph Schumpeter (1999), nous pouvons facilement mettre en évidence le rôle des transformations institutionnelles dans le financement de la révolution industrielle. Comme il est devenu courant de dire, le développement économique doit être financé. Ainsi, après la vulgarisation de l'idéologie capitaliste, il a fallu transformer les structures de financement. A ce niveau aussi, nous pouvons noter un ensemble d'articulation entre institutions et développement. L'accroissement de la taille des entreprises a entraîné le passage de l'autofinancement au financement de type bancaire. Il en résulte un élargissement et une spécialisation du système bancaire en fonction de cette nouvelle clientèle. Les banques d'affaires se sont spécialisées dans le financement à long terme et le développement industriel tandis que les banques de dépôts financent les prêts à court terme et développement commercial. L'articulation institutions-développement s'est donc alors opérée dans l'autre sens, car il a fallu fabriquer de nouvelles institutions dans les pays industrialisés pour assurer la régulation de l'intermédiation bancaire.

Les analyses historiques de North (1990), ce constat entre institutions et développement a été confirmé à la fois pour l'Europe et les USA. Dans *Root causes: A historical approach to assessing the role of institutions in economic development*, le professeur Daron Acemoglu (2003) établit explicitement la relation entre institutions et développement. Il a testé deux hypothèses couramment avancées pour expliquer les écarts de prospérité entre nations : l'hypothèse géographique et l'hypothèse institutionnelle. La principale conclusion du professeur du *Massachusetts Institute of Technology* est la supériorité de l'influence des institutions sur la géographie et les revenus dans le processus de développement (ibid.).

2.3. L'influence des caractéristiques institutionnelles sur l'efficacité des stratégies de développement

Selon l'analyse précédente d'Acemoglu, en matière de stratégie économique et d'analyse des stratégies, « il faut commencer par reconnaître l'importance des institutions pour le

développement économique et identifier les obstacles souvent considérables qui bloquent des réformes institutionnelles bénéfiques » (Acemoglu, p. 30, 2003). En effet, la thèse des « complémentarités institutionnelles » et celle de la « compatibilité institutionnelle » (Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, opus cit., p. 26), thèses que nous adopterons dans la présente étude, posent d'emblée la dimension sociale voire culturelle du développement. A cause, entre autres, de la négligence de cette dimension locale beaucoup de stratégies de développement parfois très coûteuses à mettre en œuvre ont échoué. C'est le cas des politiques d'ajustement structurel (PAS) mises en œuvre dans de nombreux pays par les institutions du Bretton Wood. Non seulement elles se sont révélées inefficaces (Beaulière, 2007), les stratégies de ce type ont produit le comportement inverse au sein des populations locales (Mobekk et Spyrou, 2002). En Haïti, l'effet des PAS a été une perception négative de la population vis-à-vis des programmes et des acteurs qui les ont portés (Mobekk et Spyrou, opus cit., p. 527, 2002). La principale cause identifiée par les deux professeurs anglais est le manque institutionnel sous-estimé par les acteurs des programmes (ibid., p. 536).

Parlant du rôle du cadre institutionnel local dans la réussite ou l'échec des stratégies de développement (notamment dans les pays du Sud), les auteurs du livre *Institutions et Développement*⁴⁶, ont posé le problème de la cohérence entre les différentes institutions (formelles et informelles, locales et apportées). Pour eux, « l'expérience ne cesse de montrer le rôle déterminant des contextes locaux, des caractéristiques symboliques et politiques propres à chaque pays qui peuvent conduire les réformes [institutionnelles] au succès dans certains cas, à l'échec dans d'autres ». Dans le cas d'Haïti, les analystes s'accordent de plus en plus à insister sur le fondement institutionnel des problèmes de développement (PNUD, 2002).

C'est dans ce cadre de pensée que nous confronterons notre grille d'analyse mobilisant le capital institutionnel au secteur de la microfinance en Haïti. Le développement de ce secteur s'est établi depuis quelques années comme la principale stratégie de développement économique et de lutte contre la pauvreté en Haïti.

L'étude historique présentée en 2006 par le KNFP permet de comprendre qu'en Haïti, la

⁴⁶ Titre complet du livre : *Institutions et développement, fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, publié sous la direction de Elsa Lafaye de Micheaux, Eric Mulo et Pepita Ould-Ahmed, 2007, Presses Universitaires de Rennes.

stratégie microfinancière a été mise en œuvre en réaction à l'insatisfaction aux politiques et stratégies de développement ayant été proposées à Haïti. Le recours massif de la population à la solidarité financière, au début sous des formes d'épargne rotative appelée « sòl », puis de façon de plus en plus institutionnalisée dans les coopératives, est une manifestation de de la perception négative envers les programmes du FMI et de la Banque Mondiale (Mobekk et Spyrou, opus cit.). Malgré tout la population accepte volontiers les aides proposées mais semble croire moins fortement dans les promesses de changement. La Banque Mondiale, elle-même, a dû reconnaître cette perception négative de son image en Haïti (World Bank, p. 9, 2002).

Les incompatibilités et incohérences institutionnelles que comportaient ces stratégies-recettes n'ont pas épargné les principaux secteurs d'activités de l'économie haïtienne. Celle-ci qui était jusqu'alors à dominance agricole a été démantelée au profit de politiques alimentaires néolibérales. C'est du déclin de l'agriculture (Rhodes, p. 42, 2001) que l'activité microfinancière allait profiter pour s'étendre en Haïti. En effet, l'expansion de la microfinance dans le pays s'est appuyée essentiellement sur le développement du petit commerce, à contre courant des activités agricoles.

2.3.1. Caractéristiques institutionnelles et politiques agricoles et agraires en Haïti

Pendant longtemps, l'économie haïtienne a été analysée comme étant essentiellement agricole. En matière de politique publique, les acteurs nationaux ont alors axé leurs interventions dans le secteur agricole. Celui-ci a été en effet considéré comme le levier principal du développement. Les actions visaient soit une meilleure répartition des ressources foncières à travers des politiques agraires, soit l'amélioration de la production nationale à travers le financement agricole. Dans les deux cas, le succès n'a pas été au rendez-vous. Bien au contraire, le déclin de l'agriculture s'est installé durablement dans l'économie nationale, même si les responsables politiques tentent de conserver le même discours. Entre temps, cette branche de l'économie persiste dans ce Robin Bourgeois appelle l'*institutional rural poverty trap* (Bourgeois, 2006) tant les institutions agraires sont difficiles à changer alors même qu'elles ne sont pas adaptées au contexte de libéralisation dans lequel s'est engagé le pays.

Il y a lieu de considérer deux types de problèmes institutionnels dans les politiques agricoles et agraires en Haïti : 1) elles sont mises en œuvre dans un contexte institutionnel faible et

fragile, c'est-à-dire, la plupart des terres sont occupées par des individus non détenteurs de titres de propriété mais prêts à se battre contre l'expropriation ; 2) la mise en œuvre des politiques sont entachées de clientélisme et de corruption (Dufumier, 2004 ; Péan, 2007).

Depuis les efforts entrepris pendant l'occupation américaine de 1915 à 1934, puis la création de l'emblématique Organisme de Développement de la Vallée de l'Artibonite (ODVA) en 1949, la production nationale ne s'est pas redressée de façon soutenue. Leslie Jean-Robert Péan (2007) argumente un certain nombre de détournements des fonds de l'ODVA. Celui-ci a été confronté à de sérieuses difficultés à cause des ruptures de financement de la part de ses bailleurs (op. cit, p. 220). Le problème d'un tel organisme a été de façon évidente d'ordre institutionnel.

Il en est ainsi de pratiquement toutes les réformes agraires ayant été entreprises en Haïti. Elles sont marquées par l'absence du respect des institutions établies initialement, d'abord du côté des Haïtiens, puis naturellement du côté des bailleurs de fonds soutenant le processus. Parlant de la réforme agraire des années 1990, Marc Dufumier affirme : « la réforme agraire haïtienne a été engagée dans des conditions d'extrême urgence, de façon à apaiser les conflits fonciers dans la Vallée de l'Artibonite, dont l'origine remonte pour une large part à la loi d'exception de 1975 » (Dufumier, p. 489, 2004). D'après lui, « D'un point de vue strictement légal, on peut s'interroger sur les fondements juridiques de l'arrêté présidentiel du 23 octobre 1996, autorisant l'INARA à prendre possession des terres litigieuses réputées être ou avoir été biens vacants ou propriétés de l'Etat, sachant qu'il fut émis en l'absence de toute loi de réforme agraire » (ibid.). Quant aux attributions de terres, Dufumier rappelle que « celles-ci n'ont pas été totalement affranchies de considérations politiques ayant donné lieu à de nouvelles formes de clientélisme » (ibid.).

Tel a été et est encore la situation institutionnelle au sein du système agraire haïtien. Ainsi, depuis la moitié du XX^{ème} siècle, l'économie haïtienne s'est progressivement tertiarisée avec une dominance accentuée des activités informelles (Paul, Daméus et Garrabé 2011). L'une des raisons du déclin de l'agriculture, principale activité économique séculaire pratiquée dans le milieu rural haïtien, est donc de nature institutionnelle. Dans *Denmark's Agricultural Institutions : An Instrumental Evaluation*, Andrew Larkin (1988) démontre le rôle de la diversité institutionnelle dans l'agriculture danoise. Les institutions proviennent de trois entités organisationnelles différentes non-étatiques : les fermes familiales, les coopératives et

les unions de fermiers. Sans prétendre comparer l'agriculture danoise à celle d'Haïti, puisqu'elles ne sont pas comparables, nous pouvons adopter les trois critères d'analyse utilisés par Larkin : l'efficacité, l'équité et la qualité environnementale. Ces trois critères peuvent permettre de comprendre rapidement la situation critique du système agraire haïtien. Pour ce faire, mettons en parallèle le rôle des caractéristiques institutionnelles dans les politiques agricoles et agraires.

En Haïti, le système agraire a longtemps été verrouillé. Ce verrouillage confine une grande majorité des paysans dans une agriculture de type polyculture-élevage de subsistance marquée par l'incapacité de satisfaire les besoins des agriculteurs (Lundahl et Silié, 1998). C'est pourquoi, la figure romantique du paysan agriculteur ne correspond plus au sort du paysan haïtien incapable de prendre soin de sa famille. Les tentatives paysannes visant à inverser les tendances et modifier la structure institutionnelle n'ont pas abouti. Comme dans le cas de l'Indonésie analysé par Robin Bourgeois (op. cit.), la probabilité de changement qui aurait pour origine la pression paysanne demeure très faible, tant que prévaut le verrouillage institutionnel.

L'héritage institutionnel légué par le système colonial a en effet été conservé pendant des siècles dans le secteur agricole haïtien. Les paysans bien que majoritaires numériquement se trouvent retranchés sur de très petites exploitations (les minifundia) ou contraints d'exploiter les parcelles des grands propriétaires absenteïstes. Ce système de faire-valoir indirect pose un certain nombre de problèmes. En effet, les principes du métayage (ou deux-moitiés) désincitant la valorisation optimale des terres, il se produit alors un gaspillage non seulement de la force de travail disponible mais aussi du potentiel de la terre (Dolisca et al., 2007). Par exemple, un exploitant métayer n'est pas naturellement incité à planter un arbre (ni réaliser les techniques de protection/conservation de sols bien vulgarisés par les agronomes) sur la parcelle d'un propriétaire. Car la probabilité d'en tirer profit est relativement faible, sinon aléatoire, tant il n'y a pas de protection du contrat (verbal) de métayage. Dans ce manque institutionnel, l'arbitraire peut faire la règle et aucun des contractants n'est capable de prévoir le comportement de l'autre.

Pourtant, selon l'analyse de certains auteurs (dont Dubois, 2003) le droit agraire haïtien est relativement riche. En réalité, la richesse du droit agraire haïtien relève plutôt d'une inflation institutionnelle de textes peu incitatifs portant sur les donations arbitraires de plusieurs

gouvernements haïtiens (Dubois, opus cit. p. 176) durant les deux derniers siècles. Cette inflation de textes officiels n'a pas su faire en sorte que le stock foncier soit équitablement réparti et exploité dans des conditions de durabilité assurant l'alimentation de la population. Au contraire, le développement agricole fait l'objet d'un handicap à cause du *design institutionnel obsolète et contreproductif* qui y prévaut. Ce design institutionnel reste pourtant difficile à changer, comme dans le cas asiatique analysé par Robin Bourgeois (Bourgeois, 2006). C'est pourquoi, le capital naturel, toujours en péril, peut être plutôt considéré comme « le carburant qui alimente les nombreuses insurrections et prises d'armes qui ont ensanglanté le territoire national » (ibid.). C'est pourquoi Sergot Jacob voit dans l'agriculture haïtienne une « éternelle victime de politiques inefficaces » (Jacob, p. 96, 2009). D'après lui, malgré les nombreuses interventions politiques de l'Etat, les efforts en matière institutionnelle ont été insignifiants (ibid.).

Du point de vue de l'équité par exemple, les enquêtes menées dans le milieu rural révèlent la prédominance des exploitations agricoles (E.A.) de type familial sans cesse morcelées à l'extrême, au rythme de la croissance de la population. Seule la migration semble permettre de répondre au dilemme posé par l'incapacité des E.A. de nourrir les familles. L'exploitation-type a une taille moyenne d'environ 1 ha pendant que les superficies des latifundia des plaines font plusieurs centaines d'ha dont une grande partie reste souvent sans culture. Dans une allocution à la trentième session du conseil des gouverneurs du FIDA en 2007, les représentants du ministère de l'agriculture, des ressources naturelles et du développement rural (MARNDR) font état de 600.000 petites exploitations accusant une superficie de 1,8ha par exploitation. Les officiels sont forcés de constater que, par suite de la faiblesse des méthodes de culture, de l'appauvrissement des sols dû à une mauvaise gestion des ressources naturelles, la plupart de ces exploitations ne peuvent plus répondre aux besoins alimentaires des familles et la majorité des exploitants ne dépendent de l'agriculture que pour moins de la moitié du revenu familial⁴⁷. Autrement dit, la polyculture habituelle n'étant plus capable d'assurer l'autosubsistance (il n'y a pas lieu de parler d'autosuffisance), divers types d'alternatives ont été employées par les ménages ruraux. Parmi ces alternatives, il y a la migration vers les villes, l'émigration, mais aussi le changement d'activité économique.

Le problème d'équité touche non seulement l'affectation du capital naturel, mais aussi le

⁴⁷ L'intégralité de l'allocution est disponible en français sur le site du FIDA (visité en octobre 2010) : <http://www.ifad.org/events/gc/30/speech/haiti.htm>.

capital technique et le capital humain. Le paysan ne dispose ordinairement que d'une houe ou d'une machette pour travailler la terre. Cet outillage archaïque ne peut assurer une efficacité productive à l'exploitation surpeuplée. Les outils mécanisés (tracteur, motoculteur) sont réservés aux grands exploitants renommés (Dufumier, 1988). Il n'existe pas de système communautaire d'usage d'engins mécanisés. Du point de vue global, c'est l'ensemble du système de production agricole qui se révèle inéquitable et inefficace (Jacob, 2009). Cette défaillance expliquera par ailleurs le repli de l'activité agricole et sa substitution aux produits importés (Beaulière, 2007).

L'expression de l'absence d'équité en terme de capital humain peut s'expliquer par l'importance cruciale de l'éducation (Larkin, opus cit., p. 1130-1131). Le rapport national sur le développement humain de 2003 a démontré un cercle vicieux éducation-pauvreté-éducation au sein de la population rurale pauvre d'Haïti (PNUD, 2003). Selon ce rapport, les plus fortes incidences de la pauvreté sont associées aux niveaux d'éducation les plus faibles (primaire : 51%) ou à l'absence de tout bagage scolaire (aucun niveau : 68%). De la même façon, on constate que la plupart des agriculteurs haïtiens (ruraux) sont analphabètes. Cette difficulté pose un problème fondamental en matière d'apprentissage des meilleures façons de cultiver la terre. L'analphabétisme agricole constitue un handicap à l'innovation que les vulgarisateurs haïtiens sont encore incapables de surmonter. Ils se contentent de constater que la grande majorité des agriculteurs qui restent attachés à leurs terres se contentent aussi d'appliquer les pratiques culturelles ancestrales. L'abdication se justifie dans les propos de certains agronomes haïtiens en ces termes : « les paysans savent mieux que nous ». En réalité, chacun d'entre eux savent une chose différente et en est convaincu de la véracité. Par exemple, le paysan sait qu'en brûlant les herbes il aura à court terme une culture verdoyante, tandis que l'agronome sait que l'azote contenu dans les cendres ne pourra donner des effets productifs durables. En réalité, il s'agit, entre le professionnel de l'agriculture et le paysan, de la confrontation de deux mondes aux langages différents. L'éducation et la formation des agriculteurs sont deux choses nécessaires. Pourtant, en Haïti, il n'y a aucune condition pour devenir agriculteur. Il suffit d'en avoir envie et d'avoir hérité ou acquis (par l'achat ou la location) un lopin de terre. Dans une telle absence d'institution, il est mystérieux d'espérer une production nationale permettant de nourrir près de dix millions d'habitants.

Dans ces conditions, la demande en produits agricoles ne peut être satisfaite par la production locale. En même temps, la plupart des agriculteurs ne dégagent pas suffisamment de capital

financier pour accéder aux biens importés. Il en résulte alors une pression trop élevée sur les ressources naturelles locales et les capacités des terres. Tout y passe : augmentation du nombre des campagnes agricoles, absence de jachère, exploitation abusive des ressources ligneuses, retour sur l'élevage, compétition entre les hommes et les animaux pour les ressources naturelles. De plus, l'absence d'équité dans le partage de l'énergie pour les ménages ruraux à contribuer à la destruction du capital naturel représenté par la terre et ce qui y pousse. Le déboisement s'est donc accéléré de manière à ramener en moins d'un demi-siècle la couverture végétale du pays de 50% à moins de 2%. Dans un rapport de la francophonie, Salomon et Toubon rappellent qu'avec à peine un peu plus de 1% de couverture végétale, Haïti avance à grands pas vers un désastre écologique⁴⁸. Cette dégradation environnementale a eu de graves conséquences sur les conditions matérielles de vie de la population qui est de plus en plus exposée à des catastrophes naturelles, l'insécurité alimentaire.

Les conséquences de la lacune institutionnelle dans le système productif se traduisent par une désorganisation sociale à plusieurs égards. Tout d'abord, on peut noter une déstructuration du « lakou », unité culturelle et productive représentative de la vie rurale haïtienne (Théodat, 2000). Ensuite, la migration issue de la désaffection d'une partie de la population agricole active entraîne une croissance anarchique des centres urbains et une émigration souvent clandestine et illégale vers l'Occident et les îles voisines (Paul, 2008 ; Paul, Daméus et Garrabé, 2009). Si dans la capitale d'Haïti, l'administration cherche à s'attaquer aux conséquences du phénomène, on peut noter à travers l'histoire d'Haïti que l'Etat haïtien n'a pas su combler efficacement le vide institutionnel.

2.3.2. Echec des politiques de financement agricole et rural en Haïti

Les réelles tentatives de régulation étatique sont plutôt rares, tant la question agricole est épineuse en Haïti. L'histoire des interventions étatiques illustre bien l'*institutional trap* (Bourgeois, op. cit.) qui gangrène le système. Du *caporalisme agraire*⁴⁹ de Toussaint

⁴⁸ Salomon, M. et Toubon, R. (1997), *Population et francophonie: rencontre parlementaire francophone sur les politiques de population et l'aide internationale*, John Libbey Eurotext, 463 pages.

⁴⁹ Le caporalisme agraire est une mesure qui a été introduite par Toussaint Louverture et qui visait à la conversion forcée des soldats en cultivateurs dans les ateliers établis sur les grandes exploitations (Sainsiné, 2007).

L'ouverture aux concessions d'Alexandre Pétion⁵⁰ (Lundahl et Silié, 1998), l'inégalité a demeuré la marque de fabrique du système agraire haïtien. Pour Fass (1988) cité par Mats Lundahl et Rubén Silié, « de 1804 à 1986 (ou encore de 1492 à 1804), aucun gouvernement dans l'histoire nationale n'a fait quelque chose de significatif pour améliorer la situation des paysans » (Lundahl et Silié, p. 51, 1998). A partir de 1986, plusieurs commissions ont été mises en place afin de mettre au point une réforme agraire. Il a fallu attendre 1992 pour qu'un rapport soit finalement remis. Les recommandations n'ont en réalité pas été mises à l'œuvre. L'Institut National de la Réforme Agraire (INARA) créé par décret du président Jean-Bertrand Aristide en avril 1995 n'a pas pu mener d'interventions sur le terrain. Son action s'est réduite à « un travail d'étude et de réflexion », selon ses dirigeants⁵¹.

L'Institut National de la Réforme Agraire était censé organiser la refonte des structures foncières et de mettre en œuvre une réforme agraire au bénéfice des réels exploitants de la terre. Il devait élaborer une politique agraire axée sur l'optimisation de la productivité au moyen de la mise en place d'infrastructures visant la protection et l'aménagement de la terre. Pourtant, il n'existe pas de réelle politique agricole ni agraire en Haïti à ce jour. Les rares tentatives de distribution de terres de la vallée de l'Artibonite (principale zone de culture irriguée du pays, notamment pour le riz) n'ont jamais parvenu à restructurer le système foncier. D'autant plus que les paysans ayant reçu un lopin de terre de faible superficie n'ont pas été à même d'entrer dans la logique de production intensive, faute de moyens et à cause de la superficie de leur exploitation.

Pour Yves Sainsiné, les politiques agraires des années 1990, ayant créé l'INARA, n'ont rien apporté de concret au monde rural en Haïti (Sainsiné, p. 14, 2007). L'auteur qui analyse la situation du paysan haïtien et du développement national d'Haïti dans le contexte de la mondialisation, affirme que les réformes entreprises ont donné naissance à « de nouvelles contraintes, (...), avec de surcroît, des répercussions très graves sur les classes populaires rurales et urbaines » (ibid.). Il rappelle un certain nombre de conflits entre l'INARA et les

⁵⁰ Pour des analystes comme Lesly F. Manigat (dans *La politique agraire du gouvernement d'Alexandre Pétion (1807- 1818)*, 1962), Pétion fut le premier chef d'Etat du pays à mettre en œuvre une politique agraire dont l'aspect essentiel eut été la distribution gratuite des terres aux paysans. Mais Yves Sainsiné (opus cit.) et Paul Moral (1961) n'abondent pas dans le même sens. Sainsiné nous dit que « la politique de agraire de Pétion s'inscrit bien dans la stratégie conçue par l'aristocratie sudiste pour conserver ses conquêtes, maintenir ses positions, et surtout pour entretenir la fidélité de l'armée et des cultivateurs » (Sainsiné, opus cit. p. 97).

⁵¹ Dossier de l'INARA en date du 23/05/02 disponible à l'adresse suivante http://cayenne.websitewelcome.com/~inarah/index.php?option=com_content&task=view&id=45&Itemid=37. Consulté le 23/09/2009.

autres entités publiques qui gèrent la question foncière en Haïti (ibid., p. 15). Autrement dit, la faiblesse institutionnelle dépasse la simple dimension d'une entité publique. Elle atteint une grande partie du système officiel.

Pour Marc Dufumier, « la réforme agraire haïtienne a été engagée dans des conditions d'extrême urgence, de façon à apaiser les conflits fonciers dans la Vallée de l'Artibonite, dont l'origine remonte pour une large part à la loi d'exception de 1975 » (Dufumier, p. 489, 2004). D'après lui, « D'un point de vue strictement légal, on peut s'interroger sur les fondements juridiques de l'arrêté présidentiel du 23 octobre 1996, autorisant l'INARA à prendre possession des terres litigieuses réputées être ou avoir été biens vacants ou propriétés de l'Etat, sachant qu'il fut émis en l'absence de toute loi de réforme agraire » (ibid.). Quant aux attributions de terres, Dufumier rappelle que « celles-ci n'ont pas été totalement affranchies de considérations politiques ayant donné lieu à de nouvelles formes de clientélisme » (ibid.).

En fait, il y a une contradiction à l'intérieur même du système foncier envisagé par l'intention politique des années 1990. La création de l'INARA s'est faite au même moment de la mise en œuvre du PAS II. Celui-ci, mis en œuvre en 1996, visait à supprimer les barrières douanières. Or, cette suppression concernait en priorité le riz et le lait. Suite aux PAS, la production locale de riz (incapable de concurrencer le riz américain très subventionné) a été divisée par 2 pendant que les importations de riz ont été multipliées par 28 entre 1984 et 1994 (CCFD, 2008).

Le problème institutionnel (insécurité des droits de propriété, désincitation à l'investissement, etc.) sévissant à l'intérieur du système foncier fragilise l'ensemble du secteur agricole qui demeure rudimentaire et incapable de nourrir la population malgré les politiques de financement de l'Etat haïtien.

En 1951, les recommandations d'une mission technique des Nations-Unies réalisée en 1948 allaient être mises en œuvre sous la direction du Service Coopératif Interaméricain de Production Agricole (SCIPA). Cette mission recommandait la création de banque de développement agricole et l'encouragement de la formation de coopératives qui serviraient à contrôler le crédit agricole.

Ainsi en 1952, a été inauguré l'Institut Haïtien de Crédit Agricole (IHCAI). L'IHCAI,

administré par la Banque de la République d'Haïti (Banque Centrale du pays), avait un rôle multiple. Il devait « aider à l'augmentation de la production des denrées alimentaires, favoriser l'extension des cultures et des industries d'exportation, le développement de la production d'articles importés, l'introduction de techniques modernes dans la production agricole et industrielle, la création et le développement de caisses de crédit, fournir toute aide technique et financière susceptible de contribuer au développement économique » (KNFP, p. 14, 2006).

Le développement initié n'a pas fait long feu. L'IHCAI a été mis en difficulté quelques années après sa création. Il a cessé de fonctionner en 1959. De même, durant les années 1950, les tentatives étatiques d'institutionnalisation des activités coopératives en Haïti n'ont pas réussi.

A la suite de ces échecs, les années 1960 à 1985, marquées par un nouveau contexte économique et politique, furent une période d'extension du crédit agricole en Haïti. On a assisté à la création de deux grandes organisations étatiques : le Bureau de Crédit Agricole (BCA) et l'Institut de Développement Agricole et Industriel (IDAI). Ils sont créés respectivement en 1959 et 1961.

2.3.2.1. Le BCA, une initiative étatique à l'ère du développement par les projets

Au cours des années 1960 et 1970, comme dans beaucoup de pays du tiers monde (Wingins et Rogaly, p. 215, 1989), des politiques de crédit rural ont été mises en œuvres en Haïti. Une des formes les plus remarquables de ces politiques a été le BCA. A ses débuts, les activités du BCA étaient étroitement liées à celles des projets. Autrement dit, le BCA était comme une section de crédit des projets et services de vulgarisation. On cite en autres, le projet « Pote Kole » dans le Nord d'Haïti, puis le projet « Watershed » dans le Plateau Central.

Le BCA a évolué avec le vote en 1963 d'une loi lui accordant son autonomie et une personnalité juridique. A partir de ce moment, sa direction s'engagea dans la mise en place de « sociétés agricoles de crédit » (SAC). Ces dernières avaient pour but de se transformer par la suite en coopératives. Mais il a fallu attendre les années 1970, avec la reprise de l'aide internationale, pour que les SAC prennent leur véritable extension.

Les performances du BCA se manifestèrent réellement au début de l'année 1981, lorsqu'il est fait l'objet d'un projet spécifique de l'USAID. Il put alors développer sa clientèle et son autonomie financière. Grâce à cette aide, la clientèle, estimée alors à 16.000 familles, allait passer à 46.000 en 1987. En même temps, le portefeuille s'est élevé à 37.000 Gourdes (HTG)⁵². Durant la même période, la réception des fonds de contrepartie du PL480 permit au BCA de développer un volet d'épargne et de multiplier ses succursales qui passèrent à 47. Malheureusement, à la chute de la dictature des Duvalier (1986), les refus de paiement se généralisèrent. Le programme de crédit agricole devint moribond et les taux de rendements baissèrent jusqu'à 15%, souligne l'étude du KNFP (2006).

2.3.2.2.L'IDAI, un institut en faveur de la production locale

Dès sa création, l'IDAI concentra ses activités sur la filière du coton. Son champ d'action était situé aux Gonaïves où il a mis en place un système de crédit supervisé ainsi que l'établissement d'une filature. En 1973, avec la modification de sa charte, l'IDAI diversifia ses produits financiers ainsi que sa clientèle et les cultures qu'il finançait. En réalité, il visait d'abord l'agriculture irriguée. Aussi, le riz s'est établi rapidement comme son premier objet de crédit. Bien que plus tard, il intervienne dans le financement de l'agro-industrie, le crédit au secteur des huiles essentielles et à la beurrerie du Sud, ses performances furent très faibles. Au milieu des années 1970, le prêt moyen ne dépassait pas les 130 Gourdes alors que les frais d'administration dépassaient de dix-sept fois le volume des prêts⁵³.

Malgré sa restructuration en 1984, suite à laquelle l'IDAI devint le BNDAI (Bureau National de Développement Agricole et Industriel), l'institut s'est fermé à la fin des années 1980.

Au final, à l'aube des années 1990, seul le BCA demeure parmi les initiatives prises par l'Etat pour financer la production en milieu rural. Au même moment, la desserte par les banques commerciales est extrêmement faible. A titre d'exemple, la part de l'agriculture dans les crédits octroyés par les banques commerciales dans les années 1990 était de l'ordre de 1 à 2% du portefeuille⁵⁴.

⁵² Harmon, D. (1987), Impact des prêts du BCA sur ses clients, *Bulletin agricole*, n° 47, juillet-août 1987.

⁵³ Poulin, R. (1983), Analyse de la demande effective de prêts du BCA, DAI.

⁵⁴ USAID: Haiti Agribusiness Assessment, *Agricultural Policy Analysis Project*, Phase III, 1995.

L'Etat a fait une tentative de réorientation du BCA en y affectant entre 1996 et 2002 143,7 millions de Gourdes. Mais au final le BCA se retrouve comme un grossiste finançant les organisations de microfinance. En septembre 2002, selon un rapport du dit bureau, il avait accordé des prêts à 226 organisations dont 51% étaient des coopératives, 14% des ONG et 35% des associations⁵⁵. Cette distribution aux sous-traitants financiers a non seulement entraîné la perte de la maîtrise de l'affectation des crédits du BCA mais aussi la réduction de l'action réelle de l'Etat dans le financement agricole (KNFP, opus cit., p. 18) mais a aussi contribué à l'essor des organisations de la microfinance en Haïti. Plus récemment, les réflexions conjointes (menées en 2009) sur la création d'un Banque Haïtienne de Crédit Rural (BHCR) reste encore un grand rêve de l'Etat.

Parallèlement à ces politiques à l'efficacité mitigée, le problème alimentaire s'est aggravé dans le pays. A titre d'exemple, un symptôme a été les émeutes de la faim qu'a connues Haïti en avril-mai 2008. C'est dans un tel contexte d'incapacité de redressement, et de délaissement de l'agriculture qu'allait apparaître le développement accéléré du secteur tertiaire (petits commerçants ambulants de produits importés) offrant un marché rentable à la microfinance.

2.3.3. Le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne

La question agraire est une clé de lecture précieuse dans la lecture des changements socio-économiques en cours en Haïti. L'inaccessibilité à la terre, l'émiettement des exploitations agricoles et la chute des rendements agricoles, accélèrent la désintégration socio-culturelle du « lakou » (Théodat, 2000) tout en entraînant des troubles tant économiques qu'identitaires (Saint-Gérard, 1984). Ce qui fait que la tertiarisation de l'économie haïtienne se fait principalement d'abord dans l'informalité. Nous parlons alors de processus de tertiarisation dans la mesure où le secteur tertiaire compte plus de la moitié du PIB haïtien. Le secteur tertiaire de l'économie haïtienne est informel et fonctionne en dehors de toute forme comptable, il n'est alors qu'approximativement pris en compte dans les statistiques nationales. Nonobstant, la réalité est bien présente, en témoigne le développement des formes d'intermédiations microfinancières. C'est en fait principalement sur le secteur tertiaire que la microfinance va se tenir pour se développer en Haïti.

⁵⁵ Bureau de Crédit Agricole : *Rapport Financier*, Exercice 2001-2002, 2003.

Ce processus de tertiarisation s'est fait de façon très schématique. L'exode rural entraîne une poussée démographique accélérée dans les villes incapables de mettre en place des structures d'accueil. Il s'ensuit la bidonvilisation des populations arrivantes largement analphabètes et non occupées par l'industrie d'assemblage et de manufacture. L'accommodation s'est imposée à ces pauvres néo-ruraux qui se réfugient soit dans les commerces ambulants (ne nécessitant aucun espace physique d'installation), soit dans l'émigration. En fait, celle-ci, à travers les transferts de fonds, finance largement le développement de ceux-là. C'est la forme urbaine ou ruraine de la tertiarisation de l'économie haïtienne.

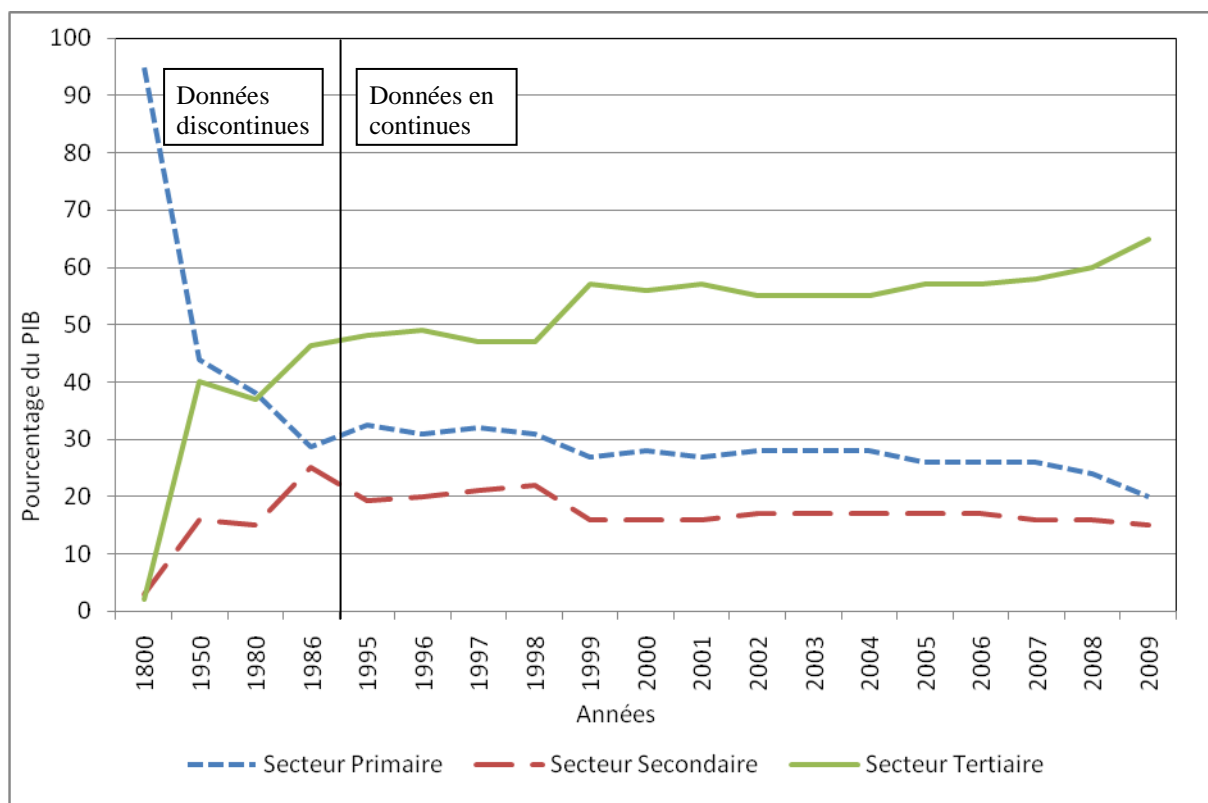
En même temps, le milieu rural, avec ses habitats dispersés, et disposant de moins de main-d'œuvre agricole, s'est aussi accommodé. L'insuffisance de l'agriculture (le rendement ne cesse de baisser avec la dégradation des sols), la difficulté infrastructurelle d'accéder aux centres urbains les proches pour s'approvisionner en produits non agricoles, ont alimenté la multiplication des petits commerçants dans les « carrefours⁵⁶ » aux seins des villages mais aussi des « marchés-mouches⁵⁷ ». Petit à petit, on verra par la suite, l'apparition de micro-entrepreneurs ruraux (épiciers, détaillants de produits non-agricoles, etc.) occupant de façon permanente un espace physique se résumant à quelques mètres carrés d'installation. C'est la forme rurale de la tertiarisation de l'économie haïtienne menée par des revendeuses appelées « Madam Sara » (Rhodes, p. 41, 2001).

Pourtant, le développement du secteur informel va ouvrir un marché favorable au développement des activités sociales et économiques importantes. D'un point de vue social, il y a multiplication des échanges et amplification des liens sociaux. D'un point de vue économique, la tertiarisation de l'économie nationale - portée essentiellement par des femmes qualifiées d'*Haitian Heroines* par Leara Rhodes (2001) - allait servir un terrain fertile pour le développement de la microfinance.

⁵⁶ Dans son acception « haïtienne » paysanne, le mot « carrefour » se réfère à un croisement entre deux sentiers, débouchant sur un point d'échanges.

⁵⁷ L'expression « marché-mouche » dans la sociologie rurale haïtienne se réfère à un marché non couvert se formant de façon non-officielle au gré des villageois. Le marché-mouche dure seulement quelques heures, puis disparaît dans l'espace se résumant à un lopin de terre inoccupée.

Illustration n° 5 : Evolution de la composition sectorielle du PIB haïtien



Source : Données de l'Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI).

L'illustration précédente nous montre bien que s'il faut compter sur l'agriculture pour atteindre les ODM comme le disent Pedro Conceição et Selim Jahan (p. 11, 2010), dans le cas d'Haïti, un changement de tendance est nécessaire. Car le déclin de l'agriculture s'est déjà installé sur le long terme. En effet, les dernières données disponibles sur les principales productions d'Haïti relatent une production agricole composée en 2007 de 1 000 000 tonnes de canne-à-sucre, 330 000 tonnes de manioc, 293 000 tonnes de bananes, 280 000 tonnes de plantains, 260 000 tonnes de mangues, 22 000 tonnes de café, 14 000 tonnes de graines de cotons et 500 tonnes de tabac (Bost et al., 2009). Nous présentons en annexe C les données de l'évolution de la composition sectorielle du PIB d'Haïti, montrant le déclin de l'agriculture et du secteur primaire en général. D'ailleurs, les émeutes de la faim au printemps 2008, en Haïti comme dans d'autres pays, ont provoqué un regain d'intérêt pour l'agriculture, avec en première ligne la FAO. Mais dans le cas d'Haïti, les solutions concrètes à la crise alimentaires sont encore loin de pouvoir être trouvées.

Dans ces conditions, la voie de l'implication de soi a été implicitement celle choisie par la

société civile haïtienne qui a préféré s'auto-organiser afin d'apporter une réponse, bien que limitée, à sa situation. Mais avant d'entrer dans une analyse plus approfondie de la microfinance (traitée en chapitre 3), qui est en Haïti une action principalement non-gouvernementale et une initiative locale, il est intéressant de souligner les stratégies de développement venant de l'extérieur et proposées aux gouvernements haïtiens sur les trois dernières décennies. Nous verrons alors comment s'est installée historiquement une méfiance entre la population haïtienne et l'intervention internationale (PNUD, 2002). L'observation faite en Haïti n'est pas éloignée de celle du Mali étudiée par Boccanfuso, Coulibaly et Savard (2008) ou en Afrique du Sud par Claudia Cappa (2006).

2.3.4. L'échec des politiques d'ajustements structurels proposées à Haïti

Tout au long du XX^{ème} siècle, Haïti a reçu beaucoup d'aide de la part de la communauté internationale. Pourtant, le niveau de pauvreté de la population n'a pas très sensiblement reculé. D'une part, il y a le problème de l'instabilité politique qui détruit les effets économiques et sociaux espérés des actions entreprises. D'autre part, la corruption qui gangrène à tous les niveaux l'administration publique participe à l'inefficacité des financements internationaux (Péan, 2007). Kern Délince, dans *Les forces politiques en Haïti*, déclare que durant la première moitié du XX^{ème} siècle, « l'évolution de l'économie haïtienne se caractérise par la stagnation et la régression... » (Délince, p. 75, 1993). A partir des années 1980, les stratégies des bailleurs de fonds allaient changer. Les aides ont été définies de façon conditionnelle à un ensemble de réformes que doit mener l'Etat haïtien. C'est dans une situation de pauvreté généralisée et crise de gouvernabilité (Arnousse, p. 63, 2007) que la microfinance allait s'imposer en tant qu'alternative populaire. Mais avant, nous allons analyser ces stratégies ayant été proposées à Haïti. Elles ont été popularisées à travers l'appellation de « Plan d'Ajustement Structurel » (PAS). Pour comprendre le contexte de mise en œuvre des PAS en Haïti, il nous paraît important de rappeler la situation économique difficile qu'a connue le pays durant les années 1980, puis son aggravation durant les années 1990.

Dans les années 1980 et 1990, comme la plupart des pays de la Caraïbe, Haïti a été l'objet de plusieurs crises économiques. Les aides octroyées à Haïti durant le gouvernement dictatorial de François Duvalier n'ont pas permis d'améliorer la situation économique, malgré la relative stabilité politique observée durant les années 1960. Les efforts d'industrialisation (en 1971-

1972) du gouvernement de Jean-Claude Duvalier ont eu des conséquences contrastées, la situation économique d'Haïti s'est donc détériorée au début des années 1980 (Métellus, 2007). La mauvaise gestion des dirigeants d'Haïti a entraîné alors un modèle de développement chaotique : doublement des importations, accroissement du niveau de l'endettement du pays, déclin du secteur agricole qui occupait près de 85% de la population active, accroissement des dépenses incontrôlées de l'Etat, détérioration de la balance commerciale, etc. Plusieurs auteurs – comme Mobekk et Spyrou (2002, Gammage (2004), Mazzeo (2009) – s'accordent à lier les phénomènes de pauvreté, de migration et d'émigration observés en Haïti à l'application de ces politiques néolibérales inefficaces. Lisa McGowan y voit l'accroissement des inégalités, l'exacerbation de la pauvreté, etc. (McGowan, 1997). Nous ne pouvons imputer aux politiques administrées à Haïti toute la responsabilité des problèmes de développement du pays. Cependant, une analyse de ces politiques, et notamment les politiques ou plans d'ajustement structurel (PAS), à la lumière de la littérature existante permettra d'appréhender leurs conséquences sur le processus de développement en Haïti.

2.3.4.1. Premier Plan d'Ajustement Structurel en Haïti 1986-1987 : (PAS1)

La première intervention des organismes de financement internationaux⁵⁸ à travers une proposition de stratégie de redressement en vue de juguler la crise survint après la chute du régime dictatorial, le 7 février 1986. Dans sa situation économique particulièrement critique des années 1980, Haïti s'était révélé, comme plusieurs autres pays de la région, insolvable. La politique économique menée par Jean-Claude Duvalier (Baby-Doc) a profondément endettée le pays. Alors que l'accès à l'aide était crucial pour le pays, « les bailleurs de fonds ont conditionné leur aide financière par la mise en place de politiques économiques libérales » (Beaulière, op. cit., p. 67). A travers cette aide, la stratégie ayant été imposée à Haïti consistait en l'application de politiques de stabilisation économique et d'ajustement structurel (ibid.). Le pays était alors gouverné par une junte politique dénommée Conseil National du Gouvernement (CNG) qui succéda à Duvalier (Mobekk et Spyrou, p. 527, 2002).

La stratégie centrale de ces politiques consistait à remettre en cause toute forme d'interventionnisme de l'Etat et proclamer la suprématie du marché dans l'allocation des

⁵⁸ Selon Eirin Mobekk et Spyros I. Spyrou (2002), le PAS1 a été proposé par le FMI et la Banque Mondiale tandis que le PAS2 impliquait aussi les États-Unis d'Amérique, le Canada et la France.

ressources. Autrement dit, « l'esprit de ce PAS I traduit l'institutionnalisation des mécanismes du marché comme mode unique d'allocation des ressources dans les économies en développement » (Beaulière, *ibid.*). L'acceptation et l'application de ces politiques ont eu des conséquences socioéconomiques désastreuses. Selon, l'analyse d'Arnoussé Beaulière, les conséquences sont arrivées en cascade, selon la suite logique suivante : le démantèlement des tarifs douaniers qui conduit au démantèlement de la production agricole qui conduit à l'aggravation de la situation économique de la population (majoritairement rurale et dépendante de l'agriculture) (Beaulière, *ibid.*, p. 68-69).

Comment a été appliqué le PAS I ? La réponse est sans trop de précautions. L'objectif était simple nous dit Beaulière : atteindre une croissance économique permettant d'améliorer la situation financière du pays. Pour mettre en œuvre application les prérogatives imposées dans le PAS I, le ministère de l'économie et des finances a entrepris plusieurs réformes économique allant dans le sens d'une large ouverture de l'économie nationale (Beaulière, *ibid.*). Parmi ces réformes, il y a eu la restructuration des entreprises publiques dont la plupart accusaient des déficits colossaux. Certaines entreprises relevant de la propriété de l'Etat ont été tout simplement fermées en 1986, c'est le cas pour l'huilerie végétale Enaol et l'usine sucrière de Darbonne. Les pouvoirs publics ont procédé à l'élimination de toutes les dépenses hors budget et des salaires fictifs et ont en même temps octroyé des hausses sélectives de salaires et de traitements dans les ministères de l'agriculture, de la santé et de l'éducation.

Toujours dans l'objectif d'améliorer la situation financière, en octobre 1986, l'assiette fiscale a été élargie et simplifiée à travers l'introduction d'un nouveau régime d'impôt sur les revenus des personnes physiques et des entreprises. Le gouvernement a éliminé la taxe sur les exportations de café et réduit la plupart des taxes sur les importations. L'objectif d'amélioration des recettes publiques a débouché sur une politique d'ouverture commerciale. Les restrictions quantitatives à l'importation ont été supprimées et les droits de douanes ont été réduits, sauf pour les produits agricoles. La réduction des taxes sur les produits de consommation de base a entraîné une baisse considérable des prix. En même temps, les réformes monétaires se caractérisaient par l'élargissement de la fourchette au sein de laquelle les banques pouvaient fixer les taux d'intérêt.

Ecrivant quelques années après la mise en œuvre du PAS I en Haïti, Kern Délince nous présente un tableau sombre de la situation de l'économie haïtienne. Pour lui, il y a

« insuffisance de développement » (Délince, p. 60, 1993) et « l'économie haïtienne est sous l'emprise de l'idéologie libérale, qui sous-tend les systèmes et les régimes économiques de ses partenaires commerciaux » (Délince, op. cit., p. 74). Arnousse Beaulière va plus loin dans les détails. Pour lui, « du fait de la substitution de la logique marchande de l'ajustement à la planification du développement et de l'absence de régulation de l'Etat haïtien dans la gestion économique et sociale au cours de la deuxième moitié de la décennie 1980, les agents économiques haïtiens ne disposent d'aucune protection contre la concurrence des pays industrialisés qui tendent à abuser de leurs fortes dotations en facteurs de production » (Beaulière, op. cit., p.67-68). L'analyse de Beaulière,

Il faut dire qu'au niveau politique, la période allant de 1987 à la fin de 1990, l'instabilité politique a en partie gelé les réformes économiques du PAS I. Mats Lundahl et Rubén Silié ont analysé ces politiques et ont déclaré que si « l'impact initial du programme de stabilisation et d'ajustement était positif » en termes de déficit fiscal, « cela n'a pas pris beaucoup de temps pour que les choses deviennent pires » (Lundahl et Silié, p. 47, 1998). Lundahl et Silié placent leur analyse dans un cadre de « cycles politiques à l'haïtienne » (Lundahl et Silié, *ibid.*). Les élections du 16 décembre 1990 ont marqué un début de démocratie en Haïti et ont initié du même coup une situation économique prometteuse. Seulement, huit mois après l'entrée en fonction du premier président démocratiquement élu, le coup d'Etat militaire du 30 septembre 1991 a plongé le pays à nouveau dans le chaos. Embargo économique et financier et sanctions économiques (en particulier, la suspension de l'aide extérieure) ont été les principaux outils utilisés par la communauté internationale à l'encontre du gouvernement *de facto*. Durant cette période, le déclin de l'économie haïtienne s'est accentué. Le PIB a chuté de 20% en trois ans (1991-1994), l'inflation a crû de 12% à 51%. Les exportations ont chuté (224,2 millions de dollars à 67 millions de dollars) alors que les importations de biens et services passèrent de 235,4 à 531,9 millions de dollars. L'agriculture qui occupait la population voit sa contribution au PIB chuter de 32%. Dans *Haiti Agricultural Sector Assessment* publié en 1991, l'*International Fund for Agricultural Development* (IFAD) et l'*Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture* (IICA) reconnaissent que les promesses du PAS I n'ont pas été tenues. Leur analyse montre que « durant la période de 1981-1990, la performance du secteur agricole a été plutôt stagnante voire même décourageante » (IFAD/IICA, p. 17, 1991).

La misère a repris ses droits au sein de la population. Même si les observateurs internationaux

s'accordent à dire que les indicateurs macroéconomiques se sont améliorés durant la période 1986-1987, l'économiste Arnousse Beaulière affirme que « les réformes économiques proposées par le PAS, qui étaient sans doute nécessaires, ont engendré d'importants déséquilibres tant au niveau purement économique que sur le plan des conditions de vie des familles » (Beaulière, op. cit., p. 70). Trois points résument la situation : 1) désorganisation du pays conduisant à une désintégration sociale, 2) renforcement de la corruption des fonctionnaires et des militaires, 3) démantèlement du système de protection du marché autarcique haïtien. En 1994, après le retour d'exil du président Jean-Bertrand Aristide, les bailleurs de fonds internationaux ont été à nouveau sollicités. Leur intervention a donné lieu à un nouveau PAS, toujours dans des conditions institutionnelles lacunaires.

2.3.4.2. Le deuxième Plan d'Ajustement Structurel en Haïti : PAS2 (1995-1996)

Le 15 octobre 1994, par l'intermédiaire des Etats-Unis, sous couvert de l'ONU, Aristide est revenu au pouvoir. Ce retour à l'ordre constitutionnel a été conditionné, nous dit Beaulière, à des engagements fermes de la part du Président Aristide en termes de réformes économiques. Il s'agissait de réactiver, restructurer et dynamiser l'économie haïtienne. Des accords dits « Stand By » et de Facilité d'Ajustement Structurel Renforcée ont été signés à Paris en août 1994, entre les principaux bailleurs de fonds d'Haïti et le représentant du gouvernement haïtien. Lisa McGowan voit très tôt dans ces accords un deuxième PAS (McGowan, 1997).

Parmi les conditions précédant la mise en place du PAS II, Beaulière dénote cinq points critiques : une chute drastique de la production, un tissu économique et industriel déchiré, des infrastructures dans un état de délabrement extrême, une administration très faible et démissionnaire, et une situation sociale rendue explosive par la pauvreté. Au total, tous les indicateurs économiques étaient au rouge souligne Arnousse Beaulière (2007) : chômage endémique, dépréciation accélérée de la monnaie nationale, inflation forte, instabilité peu propice au démarrage des activités productives.

Le PAS II prévoyait, dans les douze mois suivant le retour d'Aristide, que la priorité des bailleurs se porterait sur les actions nécessaires au rétablissement d'un environnement macroéconomique et d'un cadre propice au développement du secteur privé. Les obligations du gouvernement haïtien étaient « d'établir rapidement un cadre de politique économique solide qui traite les déséquilibres macroéconomiques, et de créer un climat de confiance dans

le secteur privé en Haïti » (McGowan, 1997). L'aide envisagée dans le PAS II était donc conditionnée au succès de l'action gouvernementale dans la mise en œuvre des recommandations du programme. Il s'agit de :

- réduire de moitié les emplois publics ;
- privatiser les neuf entreprises publiques (la minoterie et la cimenterie, les entreprises portuaires et aéroportuaires, les banques, les compagnies d'électricité et de télécommunications) ;
- maintenir un taux de change flexible ;
- accorder une assistance d'urgence à la forme des prêts, la garantie des fonds et des services au secteur d'exportation ;
- créer des tribunaux de commerce spéciaux ;
- limiter l'étendue de l'activité de l'Etat et de son pouvoir de régulation ;
- diminuer le pouvoir de l'Exécutif sur le Parlement ;
- maintenir des bas salaires ; et
- accroître les dépenses publiques de santé et d'éducation⁵⁹.

Dans le cadre du PAS II, les accords prévoyaient une période d'urgence de 12 à 15 mois nécessitant un déboursement rapide d'une aide de 550 millions de dollars. Celle-ci devait être utilisée par le gouvernement pour : 1) payer 180 millions de dollars d'arriérés du service de la dette due à la Banque Mondiale, au FMI et à la BID ; 2) payer les salariés du secteur public et acheter des matériels nécessaires à la remise en place du fonctionnement de l'administration.

Le gouvernement a effectivement mis en œuvre les recommandations du PAS II. En mars 1995, le gouvernement a approuvé un budget de 246,7 millions de dollars américains et augmenté les réserves de change étrangères de 40 millions à 120 millions de dollars. Il décréta en avril 1995, un taux de salaire minimum de 36 gourdes (soit l'équivalent à l'époque à 1,90\$US par jour) afin de montrer aux bailleurs qu'il institutionnalise les bas salaires. Toujours dans la continuité du PAS II, durant la période 1997-1998, le gouvernement a procédé à une réduction des effectifs de la fonction publique. Malheureusement, cette mesure a eu des effets contraires à ceux espérés. Le rapport établi en 2002 par le PNUD rapporte que « faute d'appropriation de la mesure, elle a servi de porte de sortie aux cadres les plus qualifiés, qui n'étaient justement pas visés par le programme. En conséquence, sous le triple

⁵⁹ Lisa McGowan, op. cit.

effet des incitations au départ volontaire, des meilleurs salaires offerts par les agences et ONG internationales et d'une expansion du secteur privé, s'est produit une désinstitutionnalisation de laquelle l'administration haïtienne ne s'est pas entièrement remise » (PNUD, p. 135, 2002).

Mais les conséquences du PAS II ont été mitigées. La privatisation a profité à un petit groupe de privilégiés, à savoir les grands commerçants qui s'enrichissent aux dépens des plus pauvres, nous dit Beaulière (2007). L'exemple de la privatisation de l'usine sucrière de Darbonne est typique. Les acquéreurs privés de cette usine l'ont immédiatement revendue. Par la suite, les prix du sucre, élément très présent dans le régime alimentaire haïtien, ont immédiatement grimpé. Pour la seule année 1995, les importations en sucre en provenance des Etats-Unis ont été évaluées à 25 000 tonnes. L'agriculture qui occupait à peu près les trois quarts de la population n'a pas été privilégiée par le PAS II. Seul 1% de l'aide et des prêts déboursés en 1994/1995 était destiné au secteur agricole (Beaulière, op. cit., p. 77-78). De plus, l'ouverture du marché, la libéralisation de l'économie et le démantèlement des tarifs et des quotas ont ruiné l'économie haïtienne. Les principaux perdants de cette politique sont les paysans qui ont vu l'agriculture mise à mal par les importations et les travailleurs pauvres du secteur industriel qui ont été licenciés sans aucun dédommagement. Alors que objectifs de libéralisation ont été atteints, « les objectifs visés concernant la réduction de l'inflation et une réorientation profonde des productions agricole et industrielle vers l'exportation échoueront » (PNUD, p. 19, 2002).

Les perdants ont été, selon les analystes, les commerçants exportateurs de denrées alimentaires (riz notamment) et les industries nord américaines. Contrairement, au PAS I, la politique monétaire suggérée par le PAS II a résorbé l'inflation galopante, mais elle a maintenue les taux d'intérêts si élevés que ceux-ci limitaient les emprunts en vue d'investissements dans le secteur productif. La spéculation monétaire était alors très rentable. Au total, Beaulière conclut que cette politique n'était pas efficace. Car elle conduisit à « une impasse en termes de production, de création d'emplois et, donc de croissance » (Beaulière, op. cit., p. 80). Malgré la continuité des flux d'aide externe, et le secteur d'exportation n'a eu aucun impact important ni dans l'agriculture ni dans l'industrie (PNUD, 2002). Le cas de l'agriculture haïtienne face à la libéralisation du marché se rapproche de celui observé à El Salvador par Chris D. Gingrich et Jason D. Garber. Ces derniers sont parvenus à la conclusion qu'en absence d'avantage comparatif dans l'agriculture et d'un état de stabilité propice, les effets de la libéralisation sont négatifs sur l'agriculture (Gingrich et Garber, p. 14, 2010). En

effet, si les taux de croissance du PIB se sont améliorés durant la période 1995-2000, ce fut notamment grâce à la croissance du secteur bancaire et du secteur des coopératives (Beaulière, *ibid.*).

2.3.4.3. *La méfiance et le repli sur soi de la population haïtienne*

Face à cette situation de crise, la population haïtienne, majoritairement rurale, allait prendre de la distance d'avec les politiciens haïtiens. Cette réaction est qualifiée de *néo-maronnaire* par Fritz Dorvilier (p. 14, 2007) qui analysait l'évolution de la condition paysanne. En effet, héritée de l'économie coloniale, accentuée par les politiques de répression et d'exploitation de l'élite politique après l'indépendance, cette réaction a été développée par les paysans qui, en se réfugiant dans les montagnes se sont mis à l'abri de la déprédation autoritariste et néo-libérale. Comme, il sera constaté par la suite, ces politiques ont généré un certain nombre de problèmes sociaux⁶⁰ que les PAS négociés avec les bailleurs internationaux n'ont nullement adressés (PNUD, p. 17, 2002).

Dans cet état d'isolement, et face à la dictature ayant marqué la deuxième moitié du XXème siècle en Haïti, la population recevait, au début, favorablement le discours développementiste des organismes de financement internationaux. Mais les effets indésirables des PAS, argumentent Mobekk et Spyrou (2002), ont eu pour conséquence de créer la suspicion de la population haïtienne vis-à-vis des organisations internationales comme le FMI et la Banque Mondiale.

C'est dire que les stratégies proposées à Haïti – stratégies dont les points forts ont été instrumentalisés à travers les deux PAS – n'ont pas permis de provoquer le décollage économique. Au contraire, il s'est posé un problème de gouvernabilité très fort. L'Etat haïtien s'est considérablement affaibli. C'est une des raisons pour lesquelles, à la fin des années 1990, la nécessité de consolider l'Etat et de renforcer son institutionnalisation s'est posée de façon prioritaire (PNUD, 2002). Une perception négative vis-à-vis des programmes s'est installée au sein de la population (Mobekk et Spyrou, *opus cit.*). En réalité, les aides

⁶⁰ Le rapport du PNUD cité ici fait état de « levée de bouclier dans différents secteurs de la population » (PNUD, p. 135, 2002). D'après le même rapport, traitant des déficits de gouvernance en Haïti, « Outre le rejet des mesures en tant que telles, les groupes concernés critiquaient le fait que le gouvernement n'avait guère engagé de débat public sur la question et, ce faisant, avait privé les populations du droit, tant réclamé, de se prononcer sur les affaires publiques » (*ibid.*).

accordées aux gouvernements, en pleine période d'instabilité a contribué à alimenter « la corruption des fonctionnaires et des militaires » (Beaulière, p. 70, 2007). Au final, Haïti est devenu de plus en plus endetté, bien au-delà de sa capacité de remboursement. Son insolvabilité a justifié en partie les appels à l'annulation de la dette. Les actions entreprises dans les PAS ont déjà en 1995 entraîné l'opposition populaire et parlementaire. La cause principale de cette crise de gouvernabilité, nous dit Beaulière (op. cit., p. 81) est à rechercher avant tout dans la situation de pauvreté généralisée dans laquelle se trouvent des millions d'Haïtiens.

Selon le rapport du PNUD (2001) sur la situation économique et sociale d'Haïti, les PAS ont échoué parce qu'ils n'ont pas été mis en œuvre avec les instruments adéquats et qu'ils ont été faits d'un mélange inadéquat de temps d'action. Les instruments néo-classiques jouant de la flexibilité des prix n'étaient pas adaptés aux rigidités de l'économie haïtienne. Au lieu d'arriver à un changement économique rapide, la situation s'est finalement dégradée. En fait, on peut se demander, comme Hans Peter Lankes (2002), si au lieu d'ouvrir les marchés fragiles des pays en développement (PED) il ne fallait pas de préférence leur ouvrir les marchés des pays développés (PD). Visiblement, comme cela se passe à l'OMC, il a été bien évidemment plus facile de faire la leçon aux PED. Il y a peu de pays où des PAS ont été mis en œuvre avec les résultats escomptés. En Afrique du Sud par exemple, Cappa constate que « l'intégration de l'économie sud-africaine dans le commerce international semble avoir contribué à aggraver les inégalités de salaire et le chômage, en raison du processus d'ajustement structurel qui a affecté la production » (Cappa, p. 110, 2006).

A la base de tous ces échecs se trouvent les caractéristiques institutionnelles, comme pour reprendre l'idée de *root causes* d'Acemoglu (2003). C'est pourquoi, dans la continuité des analyses institutionnalistes du développement économique, nous privilégions la prise en compte des institutions en tant qu'analyseurs des problématiques de développement en Haïti. Par ailleurs, notre acception du développement par l'approche des capitaux multiples s'inscrit dans le sens du développement théorique de la notion de capital institutionnel. Cette notion encore peu connue mérite, avant de pouvoir l'utiliser comme grille de lecture, une analyse approfondie à la lumière des théories économiques déjà largement partagées sur la notion de capital.

2.4. Développement théorique de la notion de capital institutionnel

Les travaux des institutionnalistes américains du début du XX^{ème} siècle ont été renouvelés très tôt après la deuxième guerre mondiale. La littérature économique reconnaît une place importante aux développements théoriques de Coase (1937, 1984, 1992), Williamson (1975, 1985, 2000) et North (1990, 1995, 2005). Une meilleure compréhension de la notion d'institutions a été fournie par ces travaux, eux-mêmes poursuivis par d'autres auteurs comme Hodgson (1989, 2004, 2006, 2007) par exemple. Dans les années 1990, alors que le néo-institutionnalisme a réussi à faire rentrer les institutions dans la théorie économique néoclassique⁶¹, une nouvelle notion apparaît dans la littérature. C'est le capital institutionnel. C'est en 1996 que l'économiste du droit Michael Trebilcock inaugure cette notion⁶² dans *What Makes Poor Countries Poor? The Role of Institutional Capital in Economic Development*.

Depuis cette publication, les articles faisant référence à la notion de capital institutionnel ne cessent de croître. A titre d'exemple, nous pouvons citer les publications de Picciotto, 1996 ; Palley, 2001 ; Khakee, 2002 ; Bresser et Millonig, 2003 ; Ahsan, 2003 ; Ahsan et Oberoi, 2003 ; Bauder, 2005 ; Fedderke et Luiz, 2005, etc. Cependant, ces auteurs ont abordé très diversement la notion. Rares sont les cas où une définition en est proposée. Par ailleurs, il manque une réelle jonction théorique avec le néo-institutionnalisme. De plus, il manque la démonstration de la validité scientifique de cette notion. Alors que les caractéristiques du capital sont connues, le capital institutionnel demeure une notion insuffisamment explorée. Il y a donc une insuffisance méthodologique qui justifie bien notre objectif de développement théorique dans les paragraphes qui suivent. Après avoir apporté notre contribution à cette construction théorique, nous nous évertuerons, dans la deuxième partie, à effectuer un premier test de cette grille d'analyse.

⁶¹ La conception du capital en tant que facteur de production est conforme à la conception néoclassique du capital. On retrouve cette conception chez Walras, J.-B. Clark, Solow, etc. (Beitone et al., 2007, p. 42-43).

⁶² Une première occurrence du terme peut être trouvée dans l'article *Essai sur une théorie du capital institutionnel collectif* publié en 1969 par André Micallef dans la *Revue Economique* (volume 20, N° 1, p. 117-140). Cependant le sens assigné par l'auteur à ce qu'il appelle « capital institutionnel collectif » est en définitive étranger à la définition communément acceptée dans le néo-institutionnalisme économique. Il s'agit du stock de biens nécessaires à une production réelle ou à un ensemble de services. Micallef s'intéressait à ce stock en tant que source des produits du corps spécifique du capital national qu'il distingue en capital d'administration général et capital socioculturel.

2.4.1. Les institutions en tant que constituants du capital institutionnel

Les institutions apparaissent comme le premier type d'actif à être accumulé dans tout espace social, au point qu'il n'est plus nécessaire de prouver qu'une société même sous-organisée a ses propres institutions. Dès lors, la présence d'institutions dans une société comme Haïti n'est plus qu'un simple postulat. La question concerne leur efficacité et leur efficience. Les éléments de réponse à une telle question nous amène à analyser les institutions à travers l'approche « capital institutionnel » dont il convient de resituer le parcours théorique.

Pour ce faire, il est nécessaire d'adopter une définition claire de la notion d'institution. Ainsi, dans la lignée de North, nous écartons toute confusion entre institution et organisation. En suite, nous pouvons aller plus loin et admettre que « les institutions sont tout (règles, normes, contraintes, mécanismes d'incitation/désincitation) ce qui codifie les interactions entre les agents économiques ». Une telle définition permet de dépasser la dualité formel/informel. Cette codification progressive des règles nous amène à préférer la distinction « institution écrite/non écrite » à celle dite « institution formelle/informelle », lorsqu'il s'agit de traiter d'une typologie globale des institutions. De plus, comme North, Ostrom ou encore Matthews, nous utiliserons les termes « institutions » et « règles » de façon interchangeable en leur assignant le même sens.

A partir de la posture précédente, nous pouvons considérer que les institutions sont des règles en vigueur dans un espace social donné. Ces règles peuvent être soit des obligations soit des prohibitions. Autrement dit comme le souligne Elinor Ostrom, « les règles (...) renvoient à des prescriptions connues et utilisées par un ensemble de participants visant à ordonner leurs relations répétitives et interdépendantes » (Ostrom, p. 5, 1986). De manière générale, et en complétant l'approche d'Ostrom, **nous appelons institutions « toutes les règles écrites ou non qui codifient⁶³ les interactions entre les individus à travers des mécanismes d'obligation ou de prohibition »**. Elles sont opératoires si elles sont plus ou moins collectivement acceptées. Elles peuvent être intégrées dans le comportement des acteurs économiques et sociaux. Elles peuvent donc devenir des règles de comportement (behavior). Elles revêtent une triple dimension (économique, politique et sociale). Mais dans notre étude des institutions comme forme du capital, nous retiendrons uniquement la conception de

⁶³ L'idée de « code » / « codifier » permet de dépasser la dualité formelle/informelle ou écrite/non écrite.

Matthews R. C. O. Dans son article cité déjà plus de 400 fois, Matthews conçoit « le concept institutions comme un ensemble de droits et d'obligations affectant les gens dans leur vie économique » (Mathews, p. 905, 1986). Pour lui, l'institution peut être explicite ou implicite. Elle n'a pas nécessairement besoin d'être officialisée ni écrite. La principale condition est d'être effectivement appliquée. Cette conception nous paraît particulièrement opératoire pour notre approche empirique.

La définition adoptée demande une conception claire de ce qu'est une règle. En effet, comme nous le dit Hodgson, il y a un débat à l'intérieur de l'économie néo-institutionnaliste pour savoir si les institutions doivent être considérées comme un équilibre, des normes ou des règles (Hodgson, p. 21, 2006). Dans notre étude, nous considérons les institutions comme des règles, restant dans la cadre de la définition la plus répandue des institutions. L'économiste Geoffrey Hodgson, adoptant une approche plutôt sociale, définit les institutions comme étant « un système de règles sociales établies et généralement admises qui structures les interactions sociales » (ibid., p. 2, 2006). Dans la présente étude, nous aborderons les institutions d'un point de vue essentiellement économique. Cependant, la définition de Hodgson concernant les règles est largement acceptable. Pour lui, la règle a un caractère normatif qui fait que « dans des circonstances X on fait Y » (ibid., p. 3). Dans cette vision, nous pouvons dire que la règle est ce qui pousse l'agent économique à faire (ou ne pas faire) telle action ou tel choix dans telle circonstance. Cette définition revêt à la fois l'aspect incitateur que la dimension prohibitive de l'institution formée par ces règles.

Les définitions précédentes renvoient à des contextes divers et larges. Dans la définition de la notion de capital institutionnel, nous adopterons une posture restrictive. Les institutions constituant le capital institutionnel seront celles qui sont considérées par les agents économiques comme une ressource. C'est-à-dire, celles qui leur procurent un avantage économique soit à travers une action d'incitation ou de prohibition. L'avantage en question n'est pas nécessairement individuel, car l'institution a pour vocation d'agir dans un système d'interactions.

2.4.2. Les institutions en tant que ressources pour les agents économiques

Depuis les travaux de North, établissant les institutions comme à la fois contraintes et/ou incitations, la perception des institutions a évolué. La tendance actuelle va de moins en moins

dans le sens de la perception des institutions comme des contraintes. Le cadre d'analyse fournie par les théoriciens du management se révèle alors très utilement mobilisable. La démarche suivie permet d'appréhender les institutions comme des ressources pour les individus, dans les organisations.

Cette démarche se nourrit de l'approche appelée *Resource-Base View*⁶⁴ (RBV). La RBV se propose de répondre à la question « comment les organisations (les firmes) obtiennent et maintiennent des avantages comparatifs ? » Elle soutient que la réponse à cette question se trouve dans le fait de la possession de certaines ressources-clé, comme les valeurs, les barrières à la duplication et l'appropriabilité (Fahy et Smithee, 1999). C'est Oliver Christine qui, dans *Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views*⁶⁵, a intégré les institutions dans cette vision de façon explicite. Son analyse sera poursuivie par Bresser et Millonig (2003). Que faut-il entendre par ressource ?

Caves (1980) nous fournit une définition intéressante de la notion de ressource. Sa définition a été reprise par Wernerfelt (1984). Il s'agit de considérer, dans le cas de l'organisation, que « les ressources d'une entreprise à un moment donné peuvent être définies comme ces actifs (tangibles ou intangibles) qui sont liées de façon permanente à cette entreprise⁶⁶ ». Se basant sur cette conception de la notion de ressource, Wernerfelt admet alors que des éléments comme les « procédures efficaces » sont des ressources pour l'organisation (ibid, p. 172). Ses observations, poursuivies par les continuateurs de la RBV, lui ont permis de noter que « dans certains cas, le détenteur d'une ressource est capable de maintenir une position relative vis-à-vis d'autres détenteurs et des tierces personnes⁶⁷ » (ibid. p. 173). D'où l'idée d'avantages comparatifs (Bresser et Millonig, 2003).

D'une façon générale, une ressource est définie comme « ce (moyen) qui peut fournir de quoi satisfaire à un besoin, améliorer une situation » (Le Robert, 1^{ère} édition, 1973). Dans le *Dictionnaire d'économie contemporaine et des principaux faits politiques et sociaux*, Lakehal (2002) rappelle que dans un sens courant « une ressource est un moyen de subsistance d'une

⁶⁴ Une étude de cette conception se trouve dans les travaux de Day (1994), Hunt et Morgan (1995; 1996), Hooley et al. (1996), Hooley, Moller et Broderick (1998), Fahy et Alan (1999). Pour une critique de cette vision, voir Hooley, Moller and Broderick (1998).

⁶⁵ **Oliver, C.** (1997), *Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views*. *Strategic Management Journal*, vol. 18, pp. 697-713.

⁶⁶ Wernerfelt (1984), page 172. Notre traduction.

⁶⁷ Wernerfelt (1984), page 173. Notre traduction.

personne, d'une famille ou d'un groupe de personnes ». La notion de ressource renvoie à une approche utilitariste des institutions au sens où elles permettent d'améliorer les processus de production, de consommation, d'interactions, d'échanges, etc. Dès lors, nous pouvons parler de la mise en place de processus d'accumulation (déjà présent chez North (2005, p. 20) et de désaccumulation institutionnelles effectué dans le cadre du changement institutionnel. Cette acception nous permet aussi d'envisager l'utilité économique de la ressource.

Pour notre part, nous définissons une ressource comme étant **un facteur permettant à un agent économique de satisfaire un besoin ou de parvenir à un objectif**. C'est à ce titre que l'institution apparaît comme pouvant être considérée comme une ressource. Et lorsque ce besoin ou cet objectif est d'ordre économique (comme la consommation, la production, l'investissement, l'échange ou le commerce...), on peut parler de ressource économique. C'est dans cet ordre d'idée que nous parlerons des institutions comme des ressources économiques, à caractère de capital.

En effet, si comme le signale Loury (1977, 1987) cité par James Coleman (1990, p. 300), les facteurs permettant aux acteurs d'aboutir à leurs objectifs leur sont une ressource. Et qu'une ressource est un facteur permettant de satisfaire un besoin ou de parvenir à un objectif. Alors, certaines institutions peuvent être considérées comme des ressources économiques. Il s'agit par exemple des institutions permettant de réduire les coûts de transaction dans le cadre des échanges économiques. En effet, en définissant les institutions structurant leurs interactions, les acteurs – sous l'hypothèse de leur rationalité – cherchent l'ordre, l'unité, la simplification dans leurs relations. La démonstration de Michael Lounsbury et Mary Ann Glynn (2001) pour les entrepreneurs s'inscrit aussi dans cette lignée. A un niveau plus large, North (1990) a démontré que les institutions ont une importance particulière dans le développement économique des nations. C'est à ce titre que les institutions ont été rangées parmi les actifs nécessaires au développement économique d'une nation. D'où l'appellation de « capital institutionnel ». Cette notion mérite d'être définie et démontrée.

2.4.3. Définitions du capital institutionnel

Nous considérons cinq formes du capital, comme étant fondamentales dans le processus de développement économique. Ces formes sont de plus en plus adoptées par les théoriciens. Dans une publication de la FAO, Warner (2000) rapporte les cinq formes du capital citées par

Diana Carney (1998). En fait, dans ses *Sustainable Livelihood Approaches* formulées en 1998, Carney analysait les formes de capital requises pour un développement durable en retenant les capitaux naturel, physique, financier, humain et social. Dans cette première publication, elle a négligé la forme institutionnelle du capital. Cependant, une année plus tard, dans *Sustainable livelihoods : Lessons from early experience* (Ashley et Carney, 1999), on peut lire : "Sustainability of livelihoods rests on several dimensions - environmental, economic, social and institutional" (ibid.). Par la suite, Carney, mobilisant le même cadre d'analyse dans l'étude du progrès et des possibilités de changement prendra en considération le rôle des institutions en écrivant : « Understanding issues of right, power, governance and institutions is critical for all involved in development (Carney, p. 36, 2002). Pour notre part, nous allons considérer les cinq formes suivantes du capital : le capital physique, le capital financier, le capital humain, le capital social et le capital institutionnel.

Notre positionnement se situe à la frontière de la démarche de Carney (op. cit.) et celle retenue par Deepa Narayan et Lant Pritchett (1999). Dans *Cent and sociability : Household income and social capital in rural Tanzania*, Narayan et Pritchett (1999) soulignent cinq types de capitaux qui sont supposés retenir l'attention des acteurs et des analystes des stratégies de développement. Ce sont : le capital physique, le capital humain, le capital naturel, le capital institutionnel et le capital social. Ils négligent le capital financier. En regroupant le capital technique et naturel à travers l'expression capital physique en raison de leur caractère tangible, et en considérant le capital financier, nous pouvons retenir les cinq formes suivantes du capital : le capital physique, le capital humain, le capital financier, le capital social et le capital institutionnel.

Plusieurs auteurs parlent de capital institutionnel sans fournir un cadre de pensée ni une définition acceptable de la notion. Certains ont une vision purement comptable de la notion (Micallef, 1969⁶⁸ ; William, 1983⁶⁹), d'autres l'abordent de façon imprécise soit dans un schéma organisationnel (Handelman, Cunningham et Bourassa, 2010⁷⁰, Picciotto, 1996) soit

⁶⁸ Micallef, A. (1969), Essai sur une théorie du capital institutionnel collectif, *Revue Economique*, volume 20, n° 1, p. 117-140.

⁶⁹ William, E. W. Jr. (1983), Angels and Informal Risk Capital, *Sloan Management Review*, Vol. 24, n° 4, pp. 23-34.

⁷⁰ Handelman, J. M. , Cunningham, P. H. and Bourassa, M. A. (2010), Stakeholder Marketing and the Organizational Field: The Role of Institutional Capital and Ideological Framing, *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol. 29, n° 1, pp. 27-37.

comme sous-partie du capital social (Inkeles, 2000⁷¹), d'autres enfin en ont une vision purement étrangère à l'institutionnalisme (Oliver, 1997; Uzawa, 2007⁷²; Schneider et al., 2010⁷³). Après une brève revue des principales occurrences du capital institutionnel dans la littérature, nous forgerons notre propre définition de la notion avant de montrer qu'elle correspond bien aux propriétés et caractéristiques du capital de façon général. C'est une condition préalable au caractère scientifique de la notion.

L'un des premiers efforts consistant à rapprocher l'utilisation du terme à l'approche néo-institutionnaliste a été récemment initiée par Michael P. Wells (1998), Rudi K. F. Bresser et Klemens Millonig (2003). Ils proposent une définition très générale du capital institutionnel. Pour Wells, les institutions peuvent être considérées comme une forme du capital (Wells, p. 816, 1998). Pour lui, « le capital institutionnel peut être défini comme le stock de règles et les techniques d'organisations humaines qui coordonnent les comportements de l'homme dans ses interactions avec les ressources naturelles » (ibid.). Bien que cette définition soit peu précise, et pêche par l'omission des interactions entre les agents économiques, elle a le mérite d'avoir posé un point de départ acceptable : le capital institutionnel est composé de règles.

Pour les deux théoriciens du management, le capital institutionnel est défini comme « les conditions spécifiques des contextes institutionnels internes et externes de l'organisation lui permettant la formation d'avantages compétitifs » (Bresser and Millonig, p. 229, 2003). De même, pour eux, l'institution peut être définie comme « des attentes (*expectations*) comportementales pouvant être sanctionnées si elles sont violées⁷⁴ ». Sachant que l'institution a trois composantes⁷⁵ en interaction : cognitive, normative et régulatrice (ibid., p. 226).

Plus récemment, Michel Garrabé (2007) a proposé une définition plus descriptive de la notion, dans une contribution au programme de formation MED-TEMPUS⁷⁶ mis en œuvre par le Centre International des Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes. Dans cette

⁷¹ Inkeles, A. (2000), Measuring social capital and its consequences, *Policy Sciences*, vol. 33, pp. 245-268.

⁷² Uzawa, H. (2007), Environment, commons, and social common capital, *Ecological Research*, vol. 22, pp. 23-24.

⁷³ Schneider, M. R., Schulze-bentrop, C. and Paunescu, M. (2010), Mapping the *institutional capital* of high-tech firms: A fuzzy-set analysis of capitalist variety and export performance, *Journal of International Business Studies*, Vol. 41, n° 2, pp. 246-266.

⁷⁴ Bresser et Millonig (2003, p. 221), notre traduction. Toutes les autres citations ultérieures de ces auteurs sont nos propres traductions.

⁷⁵ Cette distinction a été initiée par Scott dans son livre *Institutions and Organizations* (1995, pp. 33-42).

⁷⁶ Voir : http://www.michel-garrabe.com/cours/m1_ch13.pdf consulté en juin 2008.

contribution, le terme capital institutionnel est entendu comme « l'ensemble des institutions formelles et informelles qui constituent la structure incitative organisant les relations entre les individus ou entre les organisations, au sein des processus de productions économiques et sociaux » (Garrabé, p. 127, 2007). Cette définition, même si elle demeure très proche de celle de Bresser et Millonig, s'apparente plus à notre appréhension du terme et paraît plus facilement mobilisable dans le cadre d'une étude empirique. Le capital institutionnel se présente alors comme une sorte d'équipement à la production duquel participent les organisations de l'économie sociale et solidaire (OESS).

Joost Platje (2008) pour sa part définit le capital institutionnel d'une façon englobant à la fois les composantes de cet actif que les structures au sein desquelles il est produit. Platje nous dit qu'« une définition fonctionnelle du capital institutionnel est : institutions, gouvernance institutionnelle (structures organisationnelles qui créent et renforce les règles du jeu, telles que les structures judiciaires, la police, les bureaux de taxation, les agences de protection de l'environnement) et les structures de gouvernance qui sont effective dans la réduction de l'incertitude tout en stimulant l'efficacité adaptative (c'est-à-dire que le système est capable de s'adapter à un changement des conditions), et en stimulant l'efficacité fonctionnelle du système d'allocations aussi bien de la production soutenable que les modes de consommation » (Platje, 2008, p. 224-225). Nous voyons tout de suite que cette définition n'est pas aussi fonctionnelle que le prétend l'auteur. Elle participe de la confusion entre l'actif institutionnel et les agents économiques qui le fabriquent. Cette définition pêche par excès. Toutefois, la publication de Platje a le mérite de présenter le capital institutionnel comme « une base visant à élargir la NEI d'une théorie principalement basée sur l'analyse des déterminants de la croissance économique et de l'efficacité productive à une théorie élaborant les fondements du développement soutenable » (ibid., p. 230-231).

Notre compréhension du capital institutionnel s'inscrit dans le cadre d'une nette différenciation entre cet actif et le capital social. Rappelons que selon Benoît Zenou, le capital social est un constitué de ressources relationnelles transmissibles entre les générations (Zenou, 2009). Contrairement à Nicolas Sirven (2004) pour qui les institutions sont incluses dans le capital social, Zenou isole les institutions du capital social. C'est aussi dans cette voie qu'abondent Western et al. (2005) dans leur mesure économétrique du capital social. Les institutions sont fabriquées par les hommes pour structurer leurs relations. Elles ne doivent pas être confondues avec ces relations. Aussi, le capital institutionnel est un actif distinct du

capital social. Les relations entre les agents économiques ne sont pas non plus des institutions en soi, c'est pourquoi ne pouvons admettre l'assertion de Joost Platje affirmant que « le capital institutionnel inclut le capital social » (Platje, p. 224, 2008).

Le capital institutionnel tel que nous le concevons s'inscrit dans la lignée des économistes (néo-)institutionnalistes. Il s'agit de **l'actif constitué par les institutions écrites ou non procurant des avantages économiques aux agents économiques**. Il structure les relations entre les individus ou entre les organisations à travers ses influences incitatives ou désincitatives. Il peut être considéré comme une ressource dont la détention peut procurer un certain nombre d'avantages économiques. Du point de vue de l'agent économique, il assure un ensemble défini de droits et de devoirs (Platje, opus cit., p. 225-229). Ici, l'expression « droits et devoirs » n'a pas uniquement une dimension judiciaire. Certains droits et devoirs sont consacrés par l'usage et ne sont écrits nulle part. Autrement dit, adoptant la conception partagée par North, Ostrom et Mathews, et dans une moindre mesure Williamson, pour nous, les unités constitutives du capital institutionnel sont les institutions c'est-à-dire les règles (North) ou encore les prescriptions (Ostrom), les droits et obligations implicites ou explicites qui affectent la vie économique des individus (Mathews, p. 905, 1986).

Ainsi défini, le capital institutionnel paraît comme un actif disponible en plus ou moins forte accumulation et qualité dans chaque société. Ce qui le rendra mobilisable dans notre étude empirique menée en Haïti, où la communication écrite est peu fonctionnelle vu le faible niveau d'éducation de la population. Au niveau du comportement économique de l'agent économique, les institutions dont est constitué le capital institutionnel, agissent à travers une dynamique de type obligation/prohibition. L'obligation prenant souvent l'aspect d'un droit, c'est-à-dire un avantage pour l'agent économique. Ce qui conforte notre conception de l'institution comme une ressource économique. Aussi, au niveau de l'organisation, il peut assurer un avantage comparatif aux membres (Bresser et Millonig, opus cit.).

Non seulement dans la croissance économique (Rodrik et al., 2004), le capital institutionnel a une implication importante dans le développement économique (Platje, opus cit.). A la pensée de Garrabé (opus cit.), il représente l'essentiel de l'équipement incitatif rendant possible l'accumulation des autres formes de capital. Nous verrons plus tard qu'effectivement, il y a une dynamique d'articulations entre les formes du capital. Nous illustrons dans le tableau suivant une partition de l'environnement institutionnel mettant en évidence les composantes du

capital institutionnel.

Tableau n° 7 : Composantes et délimitations du capital institutionnel

Environnement institutionnel			
Autres ressources institutionnelles ⁷⁷		Capital institutionnel	
Institutions n'ayant aucun rapport direct aux échanges économiques		Institutions structurant les échanges et interactions économiques	
Institutions écrites	Institutions non-écrites	Institutions écrites	Institutions non-écrites

Source : L'auteur.

Les restrictions exprimées dans le tableau précédent nous permettent de distinguer quelles sont les institutions à prendre en compte dans l'étude des propriétés du capital institutionnel. Par exemple, les règles ou normes sociales définissant la hiérarchisation sociale basée sur l'âge au sein des familles dans certaines sociétés sont ainsi écartées (Don, p. 816, 1985). De même que les codes de conduites purement sociales, les règles de courtoisie, etc. comme le fait de dire « bonjour », « merci », « au revoir » etc sont écartées de la définition du capital institutionnel. Ces restrictions assurent le dépassement de la dualité informel/informel ordinairement prise comme base dans l'analyse des institutions tout en restant dans cadre des actifs économiques. D'après le tableau précédent, on peut considérer que le capital institutionnel est un élément de l'environnement ou du cadre institutionnel. La légitimation de cette nouvelle notion doit néanmoins passer par le crible d'une analyse des propriétés de tout type de capital.

2.4.4. Propriétés du capital institutionnel

Toute la crédibilité et l'usage de la notion de capital institutionnel repose sur la scientificité du concept. Il s'agit alors de répondre à la question suivante : Quelles sont les caractéristiques qui confèrent à une ressource donnée les propriétés d'un capital ? Pour répondre à cette question, nous adoptons la démarche utilisée par James Coleman (1988), pour montrer que le capital social était une forme particulière de capital. Cette démarche a été reprise par Benoît

⁷⁷ Peuvent faire partie de cette catégorie toutes les institutions non prises en compte dans la définition du capital institutionnel, comme les institutions familiales, la morale, la déontologie dans les métiers n'ayant pas directement rapport aux échanges économiques, etc.

Zenou dans sa thèse sur le capital social intergénérationnel. Dans cette approche, est capital une ressource présentant des propriétés de tout stock de capital. Ces propriétés, reprises par la Banque Mondiale sont principalement : les propriétés de rentabilité, l’accumulation, la fongibilité et la dépréciation. Nous analyserons ces mêmes propriétés pour le capital institutionnel, puisqu’elles ne sont plus remises en question. Bien entendu, pour être capital, seules les propriétés de rentabilité, d’accumulation et de durabilité pourraient être considérés comme nécessaires et suffisantes. A ces dernières, nous pouvons ajouter le fait d’être un facteur de production. Les propriétés comme l’obsolescence, la fongibilité, la productivité, l’attribution d’un statut social au détenteur sont nécessaires uniquement pour l’analyse économique menée sous un angle bien précis. Quant à des propriétés comme la transférabilité, la tangibilité ou l’intangibilité, elles ne sauraient être qu’accessoires. L’ensemble des propriétés courantes du capital pourrait être résumé dans ce tableau.

Tableau n° 8 : Propriétés du capital selon leur importance et selon des auteurs

Auteurs	Léon WALRAS	James COLEMAN	Adam SMITH	Autres auteurs comme Marx
Propriétés				
Propriétés nécessaires et suffisantes	Durabilité	Accumulation	ce qui permet de percevoir un profit.	Accumulation
	Rentabilité	Rentabilité		Facteur de Production
	Facteur de Production	—		Productivité
Propriétés suffisantes	Richesse (sociale)	Obsolescence		Confère statut
		Fongibilité		Rapport social ⁷⁸
Propriétés nécessaires suffisantes	Matérialité	Intangibilité		Transférabilité
				Divisibilité

Source : l’auteur.

Nous allons analyser ici uniquement les propriétés les plus importantes pour la démonstration.

⁷⁸ Conception Marxiste du capital. Pour Marx, dans *Le Capital* (1867), « au lieu d’être une chose, le capital est un rapport social entre les personnes » (*Le capital, op.cit*, chapitre XXXII, tome 3, p. 207).

Il s'agit des propriétés nécessaires et suffisantes citées dans le tableau précédent, à savoir : accumulation, facteur de production, rentabilité et durabilité.

2.4.4.1. *L'accumulation*

L'accumulation du capital telle qu'énoncée par Marx en 1867, consiste en la réintroduction permanente de la plus-value dans le circuit de production sous forme de capital nouveau. La reproduction du système exige son élargissement, même si l'accumulation conduit à des crises de surproduction. Nous allons voir qu'il n'est pas différent pour l'actif institutionnel. L'objectif principal de l'accumulation est la constitution d'un stock. En effet, le terme capital renvoie à un stock. C'est dans cet ordre d'idée que nous allons analyser l'accumulation du capital institutionnel.

Pour structurer leurs interactions, les agents économiques élaborent des institutions. Au fur et à mesure que le contexte d'interaction évolue, ils créent de nouvelles institutions. Si les institutions nouvelles n'entrent pas en contradiction avec les anciennes, il se constitue dans le temps un stock d'institutions auxquelles les agents se réfèrent lors de leurs prises de décision et dans leurs interactions. La constitution de ce stock conduit à une accumulation du capital institutionnel. C'est particulièrement le cas, dans la microfinance en Haïti. Les premières OMF sont apparues dans un contexte de vide institutionnel. Dès la création des premières OMF, la question de la gestion du risque financier les forces à établir des institutions pour contenir le risque sinon de l'éliminer. C'est le cas des institutions telles que l'obligation de constituer un réseau social. Au fur et à mesure de leur fonctionnement et de leur croissance, les OMF ont dû faire face à de nouveaux besoins de régulation et de gestion de risque. Elles élaborent alors de nouvelles institutions. Tandis que leur portefeuille s'agrandit, et que leurs relations avec les organisations internationales s'accroissent, elles sont allées jusqu'à proposer au législateur des institutions leur conférant une position légitimée dans les négociations avec les bailleurs internationaux.

De la même façon, Michel Garrabé a analysé l'accumulation des règles législatives et est parvenu au recensement de quatre formes d'accumulation : le mimétisme institutionnel, la convergence ou l'harmonisation institutionnelle, l'innovation institutionnelle, et la transformation de l'informel en formel (Garrabé, p. 12, 2008). Cette dernière forme, ordinairement progressive, est ce que nous qualifions de « codification » des règles. *Le path*

dependency de Douglass North nous renvoie directement à l'accumulation institutionnelle. Pour le prix Nobel d'économie, les institutions sont faites pour durer. Tant qu'il n'y ait pas une réforme en profondeur, les institutions s'accumulent en l'absence de contradiction importante.

L'institutionnalisation en tant que processus pouvant être entendu comme l'accumulation du capital institutionnel est débattue par plusieurs sociologues. Leurs contributions permettent d'en distinguer en plusieurs phases. René Loureau, dans une thèse publiée en 1970 sur l'analyse institutionnelle, a distingué trois moments ou trois phases que nous pouvons utiliser pour étudier le capital institutionnel. D'abord, il distingue l'« institué » qui est le pré-établi des règles intégrées par les personnes qui finissent par leur sembler normales. L'institué devient un « inconscient » et modèle ce que Pierre Bourdieu appellera l'« habitus » ou « habit » chez Geoffrey Hodgson (2006). Avec l'apparition de tensions sociales, de crise en d'autres termes, un changement social s'annonce et avec le temps, les individus peuvent parvenir à créer de nouvelles institutions. Alors, vient le moment de l'« instituant ». A travers une ébullition sociale, un groupe met en œuvre un mouvement social remettant en cause l'institué. Si au cours de ce challenge, le mouvement instituant arrive à gagner le pari, il va y avoir une certaine stabilisation de nouvelles normes, de règles, de manière d'agir et de penser qui, en se cristallisant, permet d'atteindre un nouveau stade de stabilité. Ce dernier moment c'est l'« institutionnalisation » proprement dite.

L'institutionnalisation en général est ainsi un processus périodique à plus ou moins long terme. C'est pour cette raison que la vitesse d'accumulation peut paraître plus forte à court terme. Le processus contient changement et continuité, on ne repart pas à zéro. Le système présent est le résultat d'un passé. Le capital institutionnel s'accumule lentement dans le temps, sauf en situation de crise institutionnelle. L'évolution du stock institutionnel se fait par apports successifs (*incrementally*) North (1991). L'évolution même des institutions suppose une mobilisation de surplus engendré par leur mobilisation. Comme l'initie l'analyse de Loureau, l'institution a une dimension temporelle.

Le processus d'institutionnalisation comprend à la fois la stabilité et le changement. Dans ce dernier cas, les institutions peuvent quasiment disparaître pour faire place à d'autres. Bien entendu, la dimension cognitive des institutions marque les individus à un point tel que les nouvelles institutions ne sont jamais totalement différentes des anciennes. C'est North qui, en

1991, souligne l'idée selon laquelle la performance historique des économies ne peut être comprise que comme partie intégrante d'une histoire séquentielle. En temps normal, la dynamique du changement institutionnel est un processus long.

Le processus d'institutionnalisation peut parfois contenir le versant *désinstitutionnalisation* dont la forme la plus radicale, d'après la pensée de Hodgson (2006), se rencontre lors des invasions et occupations de territoire. L'accumulation ou la désaccumulation peut venir d'un individu tout comme d'une convergence institutionnelle. Elle peut être volontaire et négociée (par exemple au sein de l'espace d'interactions) ou imposée (c'est le cas de la dictature). Dans sa conception sous forme de la constitution d'une ressource pour les agents économiques, l'accumulation de capital institutionnel est plutôt créée dans un contexte d'échanges négociés. Dans le contexte organisationnel, cette accumulation correspond bien à une codification progressive. C'est pourquoi, James March, Martin Schulz et Xueguang Zhou, dans leur ouvrage collectif *The dynamis of rules : Change in written organizational*, voient « les règles comme un *résidu écrit* des efforts en vue de régulariser les réponses aux problèmes internes et externes » (March, et al., 2000). Cette accumulation née d'une forme d'apprentissage organisationnel a pour objectif d'être productive.

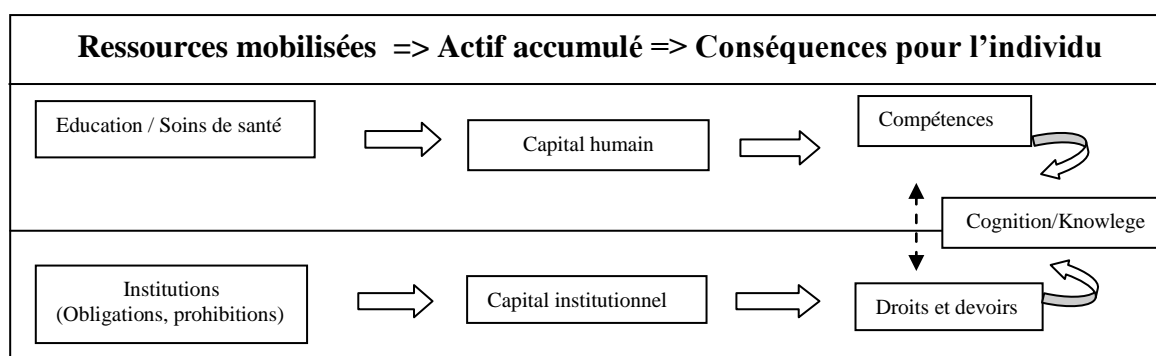
2.4.4.2. Facteur de production

L'utilité de l'accumulation du capital institutionnel est d'abord la production. En effet, la notion de capital suppose une accumulation productive. Dans le cas de la microfinance, plusieurs institutions contribuent à l'établissement d'opportunités de création de revenus pour les clients. Les institutions intervenant dans l'intermédiation participent notamment dans la réduction des coûts de transactions (coûts d'information), le management du risque, etc.

Dans le cas de la microfinance, les institutions imposées par les organisations offreuses de services microfinanciers comme l'obligation de suivre une formation, l'obligation de tenir une comptabilité simple (recettes-dépenses), l'obligation de rentabilité de l'activité économique, etc. sont productrices d'un certain changement comportemental qui génère pour les bénéficiaires pauvres une situation économique meilleure. Le but étant de créer ou d'accroître les revenus des bénéficiaires. L'organisation des différentes institutions permettant d'atteindre ce but conduit à une création de richesse du point de vue des bénéficiaires. Elles constituent alors au sens néoclassique du terme du capital, c'est-à-dire une accumulation productive.

Comme dans le cas du capital humain, l'accumulation de capital institutionnel permet un certain niveau capitalistique à l'individu situé dans le contexte d'interactions. Cet actif se manifeste par la maîtrise de ses droits et devoirs. Lorsque l'individu doit prendre une décision économique, il économise non seulement des coûts d'information mais gagne en temps et par conséquent en argent. Rappelons que l'accumulation de connaissance (éducation scolaire, formation professionnelle) conduit à une constitution de capital humain qui confère à l'individu certaines compétences qu'il valorise en produisant des biens et services. Aussi, le schéma suivant rapproche les deux processus. Le rapprochement est d'autant plus intéressant que certaines institutions font partie intégrante de la cognition et donc des compétences de l'individu. Autrement dit, les droits et devoirs conférés à l'individu par le capital institutionnel font partie de ses capacités au même titre que ses compétences. Dans une démarche empirique, on peut valablement étudier les conséquences du capital institutionnel à travers son influence et ses avantages pour l'agent économique. L'étude empirique peut être menée notamment à travers la modification des comportements de l'individu, tel que l'a prévu Matthews (opus cit.).

Illustration n° 6 : Conséquences du capital institutionnel pour l'individu.



Source : L'auteur.

Les institutions économiques⁷⁹ peuvent être considérées comme des facteurs de production. Prenons le cas de la production de biens échangeables. Nous nous positionnons dans un

⁷⁹ Nous appelons institutions économiques les institutions intervenant dans les processus de production et d'échanges de biens économiques. Notre analyse s'inscrit dans une approche, *ceteris paribus*, considérant que les autres institutions restent inchangées. En effet, notre champ empirique est le domaine des projets microfinanciers visant le développement économique. Il s'agit d'un contexte d'échange de biens économiques (ici les services financiers). Bien entendu, les arrangements institutionnels structurant le mode de vie et des relations sociales dans l'espace concerné sont importants mais considérés ici comme étant connus d'avance. Autrement dit, la microfinance se met en place dans un espace social où il existe déjà des interactions entre les individus.

contexte où la demande s'impose à l'offre et non l'inverse, et où les demandeurs sont parfaitement informés et ont la capacité de vérifier l'authenticité du bien mis sur le marché. Dans une telle situation, la production sera considérée comme telle et aura une valeur marchande si et seulement si elle est réalisée selon des règles connues d'avance. *Ceteris paribus*, si le producteur des biens en question (un très bon exemple est le cas des produits biologiques) ne tient pas compte de l'ensemble des institutions en vigueur (comme par exemple, l'interdiction d'utiliser d'engrais, de pesticide, d'organismes génétiquement modifiés ; l'obligation d'utiliser des intrants biologiques comme les semences ou autres) dans son processus de production, l'*out put* de son activité ne pourra pas être considéré comme une production valorisable (échangeable). C'est d'autant plus vrai lorsqu'il y a des institutions effectives de renforcement mises en application par des organismes régulateurs.

Les institutions prises en compte par le producteur bio font alors partie de son processus de production. Leur absence ou le fait qu'elles ne soient pas prises en compte impacte (et peut même annuler) la valeur de sa production. La production tout en étant matérielle se présente alors comme étant une incorporation d'institutions précises. Ces dernières peuvent alors être considérées comme un facteur de production à part entière, et par conséquent comme du capital. De plus, elles ne sont pas substituables par un autre facteur⁸⁰, ce qui autorise de les considérer comme une forme différenciée du capital.

2.4.4.3. La rentabilité

La rentabilité est le rapport entre un résultat obtenu et les moyens en capital mis en œuvre pour l'obtenir. Le capital institutionnel tel que nous l'avons défini dans le cadre de la production et des échanges économiques est rentable et trouve son utilité dans l'efficacité économique qu'il assure pour les agents économiques. Il s'agit de l'analyser dans ce cadre d'une accumulation productive. L'agent économique investissant dans le processus d'accumulation va pouvoir bénéficier d'un gain de productivité (ou de production).

Soit deux entreprises, situées dans un contexte de circulation fluide de l'information à faible coût, maintenant entre elles des échanges économiques importants. Elles ont le choix de

⁸⁰ A la limite, la substituabilité pourrait être envisagée pour le cas d'autres institutions, dans le cadre d'une définition de règles négociées à l'avance. Ce dernier aspect a à voir avec la substituabilité ainsi que la divisibilité des institutions constituant le capital institutionnel.

définir à l'avance les règles de l'échange (cas A) ou au contraire s'y engager sans négociation préalable sur les institutions fixant les droits et les devoirs de chacune d'entre elles (cas B). Dans le cas B, les coûts éventuels pouvant être occasionnés par des litiges et les discussions ex post peuvent être très élevés. Or dans le cas A, quelques heures de négociation suffiraient pour établir et convenir des institutions régissant les échanges. Si l'on considère le coût d'opportunité de l'élaboration du cadre institutionnel d'échange ex ante, auquel on ajoutera les coûts de déplacement des agents et tout autre coût occasionné par la mise en place des négociations, l'option A consistant à négocier préalablement est rentable. Elle l'est beaucoup plus qu'un éventuel recours à des négociations progressives consistant à corriger les erreurs et régler les conflits ou à un tiers régulateur (comme l'avocat et/ou le juge) en cas de litige déjà engagée. Une comparaison coût-efficacité suggère la supériorité du cas A au cas B. Pour un même résultat (la continuation des échanges sans conflit), les coûts engagés dans le cas A sont supposés être largement inférieurs à ceux engagés en B. D'où, dans le cadre du processus d'échanges économiques, l'investissement dans le capital institutionnel est avantageux et permet d'éviter le recours à la justice.

Contrairement au cas B dans lequel les échanges sont effectués sans l'accumulation de capital institutionnel, les avantages que procure le capital institutionnel dans le cas A dépassent largement l'investissement consenti pour l'élaboration de cet actif régulateur. C'est cette rentabilité espérée qui justifie la création d'institutions dans un cadre d'interactions dans une atmosphère démocratique. L'hypothèse soutenue par Robert Charles Oliver Matthews en 1986 est forte, et conforte largement cette discussion. Il déclare : « la présomption est qu'au cours du temps, les gens ont découvert et adopté des arrangements institutionnels qui leur permettent de coopérer les uns avec les autres de manière plus efficiente qu'antérieurement » (Matthews, p. 908, 1986).

Cette idée de rentabilité est à la base du raisonnement des néo-institutionnalistes pour qui, étant donnée la rationalité limitée des agents économiques, les institutions existent pour réduire le facteur d'incertitude dans les transactions. C'est d'ailleurs à ce titre que les organisations – lieu de production d'institutions par excellence – ont été appréhendées comme alternative au marché. Le capital institutionnel permet donc de réduire les coûts d'information et d'incertitude. Il en résulte un gain (en temps et en argent) pour les agents en interaction qui peuvent continuer leurs échanges en toute confiance.

Avec cette même propriété de rentabilité, le capital institutionnel se présente comme un *input* réduisant les coûts de production. Dans ce cas, la rentabilité du capital institutionnel apparaît comme la condition la moins discutable. Par exemple, comme dans le cas des règles législatives analysées par Michel Garrabé (2008), on peut démontrer que les coûts consentis pour la mise en place de certaines règles sont bien inférieurs aux coûts liés aux risques d'erreurs que peuvent entraîner des règles obsolètes.

Revenons à l'activité économique aboutissant à la production biologique, l'incorporation d'institutions précises et définies d'avance justifie un prix de vente plus élevé des produits mis sur le marché. Comparée au coût d'élaboration des institutions ou à leur coût de mise en application, la variation positive de bénéfices enregistrée par le producteur bio est à même de justifier la rentabilité du capital institutionnel dans le cas de la production biologique. Bien plus, cette rentabilité serait largement majorée si l'analyse de la rentabilité était menée du point de vue de la société. Les bénéfices sociaux (impacts positifs sur la santé, impacts positifs sur l'environnement) justifieraient aisément la rentabilité de l'investissement institutionnel dans la production biologique. Nous pouvons nous demander si d'ailleurs ce n'est pas une telle rentabilité qui motive l'expansion de la filière biologique.

La création du capital institutionnel, comme tout capital, implique un investissement (du moins pour la production des règles formelles telles que les lois mais aussi pour la codification des règles informelles chaque fois que cela s'impose), une renonciation au présent avec l'intention d'échanger de façon plus fiable au futur. Aussi peut-on dire qu'au sens économique, c'est du capital. Même lorsque sa production est considérée comme intentionnelle et motivée par un certain intérêt (celui lié à l'application des normes/sanctions), la comparaison entre le coût d'investissement et les avantages procurés permettent d'envisager un gain. L'existence même du capital institutionnel dans l'espace d'interactions justifie la supériorité des avantages économiques procurés par celui-ci sur les coûts de mise en place (Kaji, 1998).

2.4.4.4. *La durabilité*

La notion de durabilité dans le cas d'un actif économique peut être entendue comme son aptitude à perdurer dans le temps. C'est l'essence même des institutions. Elles sont créées pour perdurer tout en assurant un gain de temps et de procédures. Bien entendu, comme nous

le verrons par la suite, elles sont appelées à évoluer. D'où l'idée de « dépendance de sentier » de North, identifiant la permanence institutionnelle à l'intérieur du changement. La lenteur du changement institutionnel est une preuve de la durabilité du capital institutionnel.

Réduit à l'échelle du processus de production ou d'échanges, le capital institutionnel conserve sa durabilité. En effet, toutes choses égales par ailleurs, les institutions définies avant le processus ne sont aucunement modifiées à la sortie du processus. Dans le cas de la production biologique, c'est la stabilité des institutions préalables qui assurent l'authenticité et par conséquent la qualité des produits à échanger.

C'est la durabilité du capital institutionnel qui permet d'envisager son accumulation, l'une des principales propriétés faisant du capital institutionnel un capital à part entière. Car cette accumulation est appelée à se poursuivre tant qu'une crise sociale n'est venue remettre en question les institutions en vigueur. C'est la dynamique du changement institutionnel.

Ces quatre conditions ou propriétés sont satisfaites et suffisent pour démontrer que les institutions assurant des avantages aux agents économiques peuvent être appelées capital institutionnel. La démonstration précédente rejoint parfaitement la définition de Lakehal (2006) dans le dictionnaire d'économie contemporaine rappelant que le capital est « un bien économique ayant au moins trois caractéristiques : il survit à un cycle de production, il procure un flux régulier de revenus à son détenteur, il lui permet d'asseoir un statut social à travers le pouvoir économique qu'il représente » (ibid., p. 43)⁸¹. Les avantages économiques que le capital institutionnel est susceptible d'apporter à l'individu restent à démontrer empiriquement, ce à quoi s'attache la fin de cette thèse.

D'autres propriétés pourraient être discutées, comme l'obsolescence du capital institutionnel liée à l'élaboration de nouvelles institutions plus pertinentes, sa contextualisation spatio-temporelle c'est-à-dire qu'il est le produit de l'innovation sociale des individus acteurs de l'espace social considéré et n'est pas inamovible d'où limitations du mimétisme institutionnel (Bajenaru, 2004). Les institutions sont élaborées pour les besoins des processus économiques actuels et rien ne garantit leur présence dans le futur, car certaines règles nouvelles font disparaître d'autres.

⁸¹ Lakehal, M. (2002), *Dictionnaire d'économie contemporaine et des principaux faits politiques et sociaux*, 3^e édition revue et augmentée, Paris, Vuibert, 810 pages.

La fongibilité du capital institutionnel est une dernière propriété qui mérite toute notre attention. La théorie économique veut que le capital soit fongible en d'autres formes de ressources. La fongibilité suppose la possibilité pour le capital institutionnel d'être transformé en une autre ressource dotée elle aussi d'une certaine utilité économique ou sociale. Pour démontrer la fongibilité du capital institutionnel, nous recourons à l'OIE et ses prolongements dans la NOIE. Au clair, certaines institutions peuvent être appropriées par les individus. C'est le cas des institutions dont l'influence comportementale passe d'abord par la cognition⁸². L'appropriation de ces institutions entraîne un enrichissement de la cognition de l'individu qui n'a pas plus besoin de se référer consciemment à ces institutions lors qu'il agit. Les institutions ainsi intégrées dans l'habitus de l'agent économique génèrent une influence instinctive similaire à l'ensemble de ses acquis cognitifs. Au final, l'individu institué, c'est à la fois l'articulation d'un processus de socialisation (éducation, formation en général), de l'expérience mais aussi d'institutions incorporées dans son savoir. L'individu, ou plus largement l'agent économique, n'agit pas uniquement parce qu'il est sous contrôle, mais il agit et décide en conformité avec les institutions qu'il a intégrées. Ces institutions font donc partie de son savoir ou de savoir-faire. D'où l'idée de la fongibilité du capital institutionnel dans le capital humain. Cette fongibilité est partielle et sera démontrée dans notre étude empirique.

Certaines caractéristiques déterminantes de la nature du capital institutionnel sont résumées dans le tableau suivant :

⁸² Scott (2001) parle explicitement de cette composante cognitive des institutions (reprise par Bresser et Millonig, 2003).

Tableau n° 9 : Propriétés du capital institutionnel

Typologie des propriétés	Le capital institutionnel
Propriétés Essentielles	Ressource/Richesse collective
	Confère un statu à son détenteur
	Facteur de Production/de Développement
	Productivité et durabilité
	Contextualisation (spatio-temporelle)
Autres Propriétés	Transférabilité limitée
	Appropriation limitée mais importante par un individu
	Processus d'accumulation ordinairement lent et long
	Peut présenter des effets pervers liés à son accumulation excessive (inflation institutionnelle) : « trop de règles tuent la règle »
	Articulation avec les autres formes du capital, (il améliore et facilite leur accumulation)

Source : l'auteur.

Une fois la validité de la notion démontrée, il est important d'analyser son utilité théorique et empirique. La théorie du capital institutionnel ne se construit pas isolément. Elle s'articule avec la théorie économique globale et actuelle, de la même façon que le capital institutionnel interagit avec les autres formes du capital pour produire le changement.

2.4.5. Articulation du capital institutionnel avec les autres formes du capital

Une autre manière tout aussi convaincante de démontrer la validité de la notion de « capital institutionnel » consiste à prouver les différentes articulations fonctionnelles que cet actif maintient avec les autres formes déjà établies du capital. Pour ce faire, nous partons de l'idée que les articulations entre les diverses formes du capital sont déterminantes dans leur contribution au processus de développement. Puis nous argumenterons l'existence de multiples relations entre les cinq formes du capital. Il est possible de démontrer l'existence de relations bidirectionnelles entre les différents capitaux. Ces articulations méritent une analyse poussée. Nous faisons état uniquement d'un bref résumé de ces relations complexes.

2.4.5.1. *Capital institutionnel et capital social*

Partant de la définition même des institutions (Ostrom, 1986), la relation entre ces deux formes du capital peut être facilement établie. Tout d'abord, le capital institutionnel sert de cadre pour l'accumulation du capital social. Il permet la répétitivité des interactions durant lesquelles les individus fabriquent leur capital social et rendent possible la constitution d'une accumulation de capital institutionnel, en retour. Le capital institutionnel contribue à limiter ce que Portes et Landolt appelle « the downside of social capital » (1996)⁸³. Les institutions constituant le capital institutionnel produisent de la coopération et permettent de surmonter certains problèmes incitatifs (Ekkehard, 163, 2007). Le capital institutionnel permet la création d'un cadre de *répétabilité* des échanges qui renforce le capital social. Celui-ci à son tour influence la qualité du capital institutionnel qui est créé. Selon l'état des relations sociales entre les agents économiques en présence, le capital institutionnel pourra être considéré comme fabriqué de façon consensuelle ou imposée.

2.4.5.2. *Capital institutionnel et capital humain*

Avec le capital humain, le capital institutionnel maintient des relations étroites et privilégiées. Deux principaux mécanismes sous-tendent cette idée : 1) l'accumulation et le changement institutionnel résulte de l'action humaine ; 2) la cognition humaine dépend de l'environnement social et matériel dont la structure est en fait institutionnelle (Maes, 1991). Par l'éducation, la socialisation, les institutions passent dans la cognition, les habitudes des individus et font partie de leur capital humain. Cette idée n'est pas nouvelle, dans la mesure où Thorstein Veblen (1990) l'a évoqué dans sa notion d'« habit of thought » dès le début du siècle dernier. Cette idée a récemment été reprise par Geoffrey Hodgson qui en a fait une application microéconomique dans le cadre de la conduite automobile, notamment dans l'application de la conduite à droite ou à gauche (Hodgson, 2004a et 2004b). Le capital humain est en retour important dans l'accumulation du capital institutionnel. Le capital humain détermine la qualité des institutions, celles-ci étant une fabrication humaine (North, 1990). Plus les agents économiques sont éduqués, plus ils sont supposés être capables de proposer des solutions institutionnelles adaptées aux situations. Le capital humain conditionne

⁸³ Portes, A., & Landolt, P. (1996). The downside of social capital. *The American Prospect Online*, 7. Retrieved , from www.prospect.org/print-friendly/print/v7/26/26-cnt2.html.

la capacité de prévision des agents économiques face au risque. Plusieurs auteurs argumentent le fait que les réformes institutionnelles sont portées par les individus et reflètent ainsi leurs propres capacités et motivations (Acemoglu and Robinson, 2008; Ahrens and Jünemann, 2009). Cependant, « le capital humain ne tient pas tout seul⁸⁴ » (Fedderke & Luiz, 2008). Des relations mutuelles existent donc entre le capital humain et le capital institutionnel. James March et ses collègues ont exposés leurs idées⁸⁵ sur cette articulation. Ils voient les institutions comme étant l'enregistrement historique et l'accumulation de l'apprentissage des individus dans une organisation (March, et al., 2000). Pour eux, les institutions sont « porteuses de connaissance » (ibid.). Dans le cas de la microfinance en Haïti, le capital institutionnel se manifeste comme un moteur de l'accumulation du capital humain. Les OMF, à travers leur apport institutionnel, ont amené les clients à accumuler plus de capital humain à travers les obligations de formation et d'alphabétisation.

2.4.5.3. Capital institutionnel et capital financier

Le capital institutionnel est aussi important pour les stocks et les flux de capitaux financiers. Globalement, le capital institutionnel est un élément de base pour l'accumulation du capital économique (financier et physique ou naturel). La structure institutionnelle mise en œuvre et renforcée par la structure organisationnelle (Ahrens and Jünemann, 2009) crée les conditions d'accumulation des formes matérielles et tangibles du capital (technique, naturel et financier, même si cette dernière forme devient de plus en plus intangible). C'est pourquoi, Ernst Ekkehard considère le « système monétaire international » comme une forme institutionnelle garantissant les relations internationales (Ahrens and Jünemann, op. cit., p. 165). A l'inverse, ces actifs sont à l'origine du capital institutionnel. Le capital financier est nécessaire pour financer l'investissement en capital institutionnel. La gestion des formes tangibles du capital sont un des motifs principaux de l'élaboration du capital institutionnel. Le lien entre capital institutionnel et capital financier est apparent chez Carlota Pérez (2002). Pour Pérez, un ajustement institutionnel est nécessaire, notamment pour mettre de l'ordre dans le « comportement du capital financier » (Pérez, p. 76, 2002).

2.4.5.4. Capital institutionnel et capital physique

⁸⁴ Fedderke & Luiz, 2008. Notre traduction.

⁸⁵ James March, Martin Schulz et Xueguang Zhou, dans leur ouvrage collectif *The dynamis of rules : Change in written organizational*, ont traité de l'histoire institutionnelle de l'université de Stanford.

Les travaux de Michael Wells sur les institutions et les incitations en faveur de la protection de la diversité (Wells, 1996) ainsi que les travaux d'Elinor Ostrom sur les *Common Pools Resources* (Ostrom et al., 1994) sont autant d'études montrant le lien étroit entre accumulation institutionnelle et gestion/accumulation des actifs matériels ou physiques. Le capital naturel et le capital technique maintiennent des rapports avec le capital institutionnel, même si ces rapports sont encore peu étudiés. Que ce soit pour le capital naturel, défini comme le stock de ressources naturelles (Wells, p. 816, 1996), ou le capital technique (*man-made capital*), la gestion et l'accumulation se font dans un cadre d'interactions humaines faisant appel à des institutions.

Pour Marx (1867) comme pour Hilferding (1981), qu'il soit financier ou autre, le capital comporte une dimension abstraite. Ainsi, quelque soit la forme considérée du capital, les institutions importent puisque le capital est aussi un rapport social. Tout rapport social nécessite un minimum de structuration pour pouvoir s'établir dans la durée. Par exemple, dans le cas de l'Ekkehard (opus cit.) souligne l'incomplétude des modèles économiques. Pour lui, « le choix technologique lui-même est déterminé en partie par les arrangements institutionnels permettant de surmonter certains problèmes incitatifs » (Ekkehard, *ibid.*, p. 163). A l'intérieur de l'organisation, où se réalise le processus de production mobilisant les capitaux, « les institutions fournissent des opportunités de coopérations, d'accumulation d'actifs spécifiques et d'investissement individuel (tel que la formation professionnelle) qui n'existeraient pas autrement », ajoute Ekkehard (*ibid.*).

L'analyse précédente est tout à fait mobilisable dans la recherche de la compréhension du fonctionnement de la société haïtienne. Pour illustrer notre propos, nous pouvons nous référer à la dynamique institutionnelle légale nationale.

2.4.6. La dynamique du capital institutionnel en Haïti

L'analyse précédente concerne le capital institutionnel dans sa dimension économique, plus précisément dans le cadre des échanges générés par l'intermédiation microfinancière. Mais la notion de capital institutionnel pourrait être élargie de manière à prendre en compte toutes les règles qui font fonctionner la société haïtienne. C'est à travers cette dimension élargie que nous pouvons analyser les principales dynamiques telles que la transmission

intergénérationnelle, la disparition, la persistance dans la contradiction, etc. En effet, la société haïtienne connaît, depuis la chute du régime dictatorial des Duvalier, un mouvement institutionnel important.

2.4.6.1. Transmission intergénérationnelle

La transmission intergénérationnelle des institutions n'a pas été traitée par les plus illustres des institutionnalistes. Cependant, la notion de « path dependancy » de Douglass Cecil North (1990) ainsi que l'intégration des institutions dans la cognition et les habitudes (Geoffrey Hodgson, 2004b) des individus expliquent de façon théorique les principes de cette transmission.

Le fait que les enfants sont éduqués par les adultes de la génération précédente et que de façon naturelle la société institue les individus qui y naissent, les institutions passent d'une génération à l'autre. Cette transmission ne se fait pas sans quelques adaptations. La nouvelle génération est assez souvent capable de proposer des inflexions aux règles antérieures, ce qui contribue au changement institutionnel. C'est en quelque sorte le changement dans la continuité. Puisque les individus qui portent le changement institutionnel sont eux-mêmes institués par les règles qu'ils jugent inefficaces et inadaptés.

C'est d'ailleurs cette difficulté qui rend pénibles les réformes institutionnelles prônées par les organisations internationales. Il s'agit parfois de demander à des dirigeants corrompus d'élaborer des règles d'éradication de la corruption dans leur propre pays.

2.4.6.2. Changement institutionnel

Malgré les difficultés précédentes, le changement institutionnel a lieu, conformément à la théorie économique (Scott, 2001 ; North, 1990, etc.). Bien qu'il soit un processus lent. Il arrive toujours un moment où les institutions inefficaces ne tiennent plus et que le changement s'impose. Alors les anciennes règles challengées disparaissent pour faire place à de nouvelles. C'est pourquoi, dans le changement institutionnel, il y a toujours des gagnants et des perdants, à moins que ce ne soit dans la concertation la plus parfaite. Là encore, nous savons que des compromis s'imposent parfois. Il y a des rapports de pouvoirs (Acemoglu et Robinson, 2005) qui font souvent persister des institutions dont l'inefficacité est évidente

pour tous. C'est là une source de contradiction institutionnelle forte.

2.4.6.3. *Contradiction institutionnelle*

Nous allons souligner le fait que certaines règles continuent à exister alors qu'elles devraient disparaître. Elles sont alors en pleine contradiction avec la réalité actuelle. Cette situation a déjà été étudiée par March, Schulz et Zhou (2000) aux Etats-Unis. En effet, certaines institutions peuvent être très utiles dans la résolution d'un problème particulier à un moment spécifique et tomber en désuétude plus tard. Entre temps, même à l'intérieur d'une organisation (cas étudié par les auteurs), les individus peuvent ne pas payer d'attention au fait que l'institution n'est plus nécessaire. Les exemples que nous utilisons ci-dessus sont issus du code pénal haïtien.

Tout d'abord, considérons l'institution interdisant le vaudou en Haïti. Dans la section VI, sixième classe, traitant des sortilèges, le code pénal en son article 405, abrogé par la loi du 3 Juillet 1935, stipule : « Tous faiseurs de wangas, capreletas, vaudoux, dompèdre, macandals et autres sortilèges seront punis de trois mois à six mois d'emprisonnement et d'une amende de 60 gourdes à 150 gourdes par le tribunal de simple police, et en cas de récidive, d'un emprisonnement de six mois à deux ans et d'une amende de trois cents gourdes à mille gourdes, par le tribunal correctionnel, sans préjudice des peines plus fortes qu'ils encourraient à raison des délits ou crimes par eux commis pour préparer ou accomplir leurs maléfices ». Cette règle en apparence très vague s'adresse en réalité aux pratiques vaudouesques haïtiennes. Le législateur est allé plus loin et précisa : « Toutes danses et autres pratiques quelconques qui seront de nature à entretenir dans les populations l'esprit de fétichisme et de superstition seront considérées comme sortilèges et punies des mêmes peines ». Non seulement cette loi n'a jamais pu être appliquée, aujourd'hui, bien que le vaudou soit reconnu par le ministère des cultes, cet article n'a jamais été abrogé.

D'autres exemples concernent les pratiques divinatoires :

« Art. 406.- Les gens qui font métier de dire la bonne aventure ou de deviner, de pronostiquer, d'expliquer les songes ou de tirer les cartes, seront punis d'un emprisonnement de deux mois au moins et de six mois au plus et d'une amende de cent gourdes à cinq cents gourdes ». **(DÉCRET - LOI DU 5 SEPTEMBRE 1935).**

Ou encore sur la mendicité, alors que plus de la moitié de la population est pauvre :

« Art. 227-6.- (L. 27 oct. 1864).- Toute personne valide qui aura été trouvée mendiant sera punie d'un emprisonnement de six jours à six mois et renvoyée, après l'expiration de sa peine, à la résidence qui lui sera désignée par le ministère public.- C. pén. 26 et suiv., 234, 235 et suivant.

Ou encore, plus surprenant, sur le **VAGABONDAGE** :

Art. 227-1.- (L. 27 oct. 1864).- Le vagabondage est un délit.- Instruction criminelle 155.- Code pénal 1, 229 et suivant.

Art. 227-2.- (L. 27 oct. 1864).- Les vagabonds ou gens sans aveu sont ceux qui n'ont ni domicile certain, ni moyen de subsistance, et qui n'exercent habituellement ni métier, ni profession.- Code civil 270, 272 et suivant, 278 et suivant.- Instruction criminelle 97.

La loi du 3 Juillet 1935 est venue préciser que :

« Sont considérés comme vagabonds, les mineurs de 18 ans qui, ayant sans cause légitime quitté soit le domicile de leurs parents ou tuteurs soit les lieux où ils étaient placés par ceux à l'autorité desquels ils étaient soumis, ou confiés, ont été trouvés, soit errants, soit logeant en garni et n'exerçant régulièrement aucune profession, ou tirant leurs ressources de la débauche ».

Art. 227-3.- « Les vagabonds ou gens sans aveu qui auront été légalement déclarés tels, seront punis d'un emprisonnement d'un mois à six mois. En cas de récidive, ils seront punis d'un emprisonnement de six mois à deux ans.

Si les coupables sont des mineurs, ils seront envoyés à une institution de rééducation jusqu'à leur majorité » (Ainsi modifié par décret du 30 Septembre 1983).

Art. 227-4.- (L. 27 oct. 1864).- Les vagabonds pourront, après un jugement même passé en force de chose jugée, être réclamés par délibération du Conseil communal de la commune où ils sont nés, ou cautionnés par un citoyen solvable.- Code civil 1806, 1807.- Procédure civile 442.- Instruction criminelle 96, 102, 155, 166.

Les exemples sont légions, et témoignent d'ailleurs de la faiblesse institutionnelle du pays. Mais, ils permettent surtout de souligner la cohabitation parfois contradictoire d'un ensemble

d'institutions. C'est un contexte pareil que la microfinance va se frayer une voie. Comme dans un processus d'apprentissage organisationnel cumulatif, les OMF élaborent au fur et à mesure des institutions visant à réduire les risques, les difficultés inhérentes à l'intermédiation microfinance en Haïti.

C'est donc dans cette situation politique, économique et sociale interne qu'il faut chercher les points de départ des formes d'intermédiation financière. En effet, l'ordre social hautement excluant (Dorvilier, opus cit.) dans lequel vivent les paysans les a amenés à développer des formes mutualisées d'intermédiation financière comme les « tontines », les « sòl » (équivalent des ROSCAs ou associations rotatives d'épargne et de crédit AREC) qui ont aussi pour équivalents les « combites », sorte d'organisations rotatives de travail. Mais selon l'urgence, la saison, le réseau relationnel de l'individu ou encore de son besoin de discrétion, il a recours à des usuriers. En Haïti, la notion d'usure dans le domaine de l'échange financier fait référence soit à un individu qui prête à un autre une somme d'argent moyennant un intérêt, soit à un prêteur à gage. Dans ce dernier cas, les prêteurs à gage constituent une sorte de microentreprise (appelée « plàn ») qui prête de l'argent à un nécessiteux moyennant le dépôt d'un objet ou un document de valeur. Les taux pratiqués par ces usuriers sont souvent extraordinairement élevés, allant de 300 à 600% nous dit Dorvilier. Ce qui explique un développement plus important des formes d'intermédiation mutualisées dont la microfinance semble être une sorte d'évolution.

2.5. Conclusion

A partir des exemples empiriques cités dans ce chapitre, et dans la continuité de la littérature existante, nous avons montré qu'il existe bien une relation entre institutions et efficacité des stratégies de développement. Et le cas d'Haïti est un cas d'étude intéressant.

Nous faisons le même constat lorsque nous remontons l'histoire de la prise en compte des institutions dans les théories économiques. Finalement, toute la littérature économique concourt, même sans explicitation, à la mise en évidence de l'importance des institutions. En admettant que le développement économique résulte de la mobilisation d'un ensemble d'actifs (matériels et immatériels), nous avons montré qu'il est possible de prouver que les institutions économiques constituent une forme de capital : le capital institutionnel. D'où la vérification de notre hypothèse : *Les institutions structurant les interactions économiques*

entre les agents économiques constituent un actif pouvant être appelé capital institutionnel.

La notion de capital institutionnel est validée par la confrontation aux principales propriétés du capital, à savoir facteur de production, accumulation, rentabilité, durabilité et fongibilité. En tant que ressource économique, le capital institutionnel contribue à ordonner et rendre possible la répétition des interactions entre les agents économiques, à structurer la gestion ainsi que les processus d'accumulation des autres actifs. Selon les institutions qui le composent, le capital institutionnel peut être un facteur d'explication du succès ou de l'échec des stratégies de développement mises en œuvre dans un contexte donné. Il s'articule avec toutes les autres formes du capital.

Tableau n° 10 : Synthèse du chapitre 2

Hypothèses/Postulats/Idees fortes	Principales conclusions du chapitre	Références
L'institutionnalisme a gagné le débat sur le développement	Les stratégies de développement dans les pays en développement doivent prendre en compte les institutions	(Jameson, 2006)
L'institutionnalisme s'est renouvelé et a envahi les sciences sociales	L'institutionnalisme apparaît aujourd'hui comme le nouveau mainstream en économie	Hodgson (2009)
Les institutions sont des ressources pour les agents économiques : selon la <i>Resource Based-View</i>	Les institutions constituent une forme de capital : le capital institutionnel	Bresser et Millonig (2003)
Hypothèse : Les institutions structurant les interactions économiques entre les agents économiques constituent un actif pouvant être appelé capital institutionnel.	Le capital institutionnel : <ul style="list-style-type: none"> • résulte d'un processus d'accumulation institutionnel, • est facteur de production, • est rentable • est durable • s'articule bien avec les autres formes de capital 	Bresser et Millonig (2003), Garrabé (2008), Paul (2009)
Le capital institutionnel peut être mobilisé dans l'analyse du développement	Le capital institutionnel constitue une grille de lecture féconde dans l'analyse des conséquences des stratégies de développement	Platje (2008)

Enfin, le capital institutionnel se présente comme un outil méthodologique intéressant. Il sera mobilisé dans l'analyse du changement économique et social engendré par la microfinance en Haïti. En attendant, nous allons analyser comment la microfinance s'est imposée comme stratégie de développement en Haïti, ces dernières décennies.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

3.1. Introduction

La microfinance n'est peut-être pas la panacée du développement dans les pays pauvres (Gulli, 1998). Cependant, face à l'inégalité et l'exclusion financière caractéristique de ces pays, elle constitue incontestablement une réponse appropriée (Microfinance Centre, 2007 ; Ferrary, 2006). Du moins, elle s'est établie comme un secteur à part entière dans le système financier de ces pays (Hudon, 2008). Dans le cas d'Haïti, elle lie participation de la population locale et aide des organisations internationales dans le cadre d'un changement de cap stratégique qui permet d'accroître les capacités des bénéficiaires.

L'expérience dans d'autres pays a montré que le développement des services microfinanciers peut permettre l'inclusion financière des pauvres (Servet, 2009) qui participeront plus fortement à la consommation nationale et tirer ainsi la croissance économique vers le haut. De façon générale, notre analyse de l'expansion de la microfinance est faite sous l'hypothèse qu'elle contribue à monétariser l'économie rurale et faire passer l'activité économique de l'échange personnel à l'échange impersonnel. Ce qui constituerait une condition au développement.

Dans le cas d'Haïti, le développement de la microfinance s'est effectué dans un contexte de déception de la population durant la deuxième moitié du XX^{ème} siècle. Cette situation a été la cause de la montée des initiatives de la société civile dont la forme économique la plus organisée est la microfinance. Les développeurs y trouvaient non seulement une application pratique des politiques participatives, mais aussi une forme de contournement de l'Etat perçu comme un des dix plus corrompus au monde. Ce développement du système microfinancier s'est accéléré depuis 1995 et s'est progressivement professionnalisé. Mais la faiblesse institutionnelle qui caractérise le pays tout entier affecte aussi ce secteur qui s'est vu obligé de produire ses propres institutions avec l'aide des bailleurs internationaux. C'est pourquoi, ces mêmes institutions ne doivent pas être ignorées dans les démarches d'évaluation des effets de la microfinance haïtienne.

En Haïti, la microfinance s'est développée dans un contexte d'inefficacité, de stagnation sinon de ralentissement de l'aide publique au développement. L'inefficacité des politiques publiques et les effets mitigés des financements internationaux accordés aux gouvernants ont poussés les bailleurs internationaux à donner une importance plus grande aux stratégies plus impliquantes pour la société civile (PNUD, p. 20, 2002). Cette stratégie d'implication et de renforcement de la société civile visait une paix sociale, comme l'ont argumenté Allenbach, Danroc, Störk, Werleigh (2001). Depuis une quinzaine d'année, les stratégies de développement en Haïti sont devenues plus impliquantes pour la société civile (Schuller). La société civile haïtienne s'est en effet progressivement organisée, avec l'aide de plusieurs organisations internationales. Actuellement, parallèlement au système étatique, des acteurs tant politiques (Initiative de la Société civile (ISC), Conseil National des Acteurs Non Etatiques (CONANE)), sociaux (les associations paysannes, de quartier, ou populaires) qu'économiques (les organisations de microfinance).

Depuis, dans de nombreux pays en développement, la microfinance a pris une dimension plus formelle. Elle se professionnalise de plus en plus grâce aux financements des organisations internationales (CGAP, 2004), comme c'est le cas en Haïti. Au début des années 2000, la microfinance a acquis ses lettres de noblesse, en tant que stratégie lutte contre la pauvreté. En Haïti, la microfinance s'est développée en réaction à l'exclusion financière qui frappait la majorité de la population et qui enfermait les rares emprunteurs dans des cycles d'endettements aliénants et reproductibles vis-à-vis des usuriers. Soutenue financièrement par l'USAID, l'AFD et quelques autres organisations humanitaires, elle a trouvé un terrain fertile dans la débrouillardise de la population impliquée dans les activités commerciales.

3.2. La microfinance en tant que nouvelle stratégie de développement

Durant les années 1990, il s'est opéré un changement de cap stratégique majeur en Haïti et dans beaucoup d'autres pays pauvres. Alors que l'aide publique au développement a fait l'objet de nombreuses critiques, le microcrédit, entendu comme l'offre de petits prêts aux pauvres pour la création d'activités génératrices de revenus, notamment dans les PED, a été accueilli comme une des stratégies de développement les plus populaires (Anderson, Locker et Nugent, p. 95, 2002 ; Fischer et Sriram, 2002). Le succès mondial du microcrédit a permis

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

d'élargir et de diversifier l'offre de services (Rossel-Cambier, 2009). Il est apparu alors « le phénomène de la microfinance » (McGuire et Conroy, 2000). Les années 1990 ont en effet été marquées par ce phénomène de revirement des principaux acteurs du développement. C'est fort de ce constat que Lynne Milgram avance que la microfinance est devenue durant les années 1990 « the leading development strategy » adopté par les organisations gouvernementales et non-gouvernementales pour lutter contre la pauvreté et l'*empowerment* des pauvres (Milgram, p. 212, 2001). C'est dire que durant la dernière décennie du XX^{ème} siècle, « la microfinance a capturé l'imagination des leaders de l'opinion publique, des gouvernements et des bailleurs de fonds comme étant la stratégie-clé pour la réduction de la pauvreté » (McGuire et Conroy, opus cit., p. 1). Malgré les critiques, « la microfinance continue de jouer un rôle sans cesse croissant dans les approches visant la réduction de la pauvreté à travers le monde » (Fischer et Ghatak, 2010). Il est désormais admis que *Microfinance matters*⁸⁶ (Pathak et Pant, 2008).

En Haïti, déjà, dans les années 1960, en dépit des interdictions et des contrôles stricts de la politique des Duvalier, les associations se frayèrent une place. On a vu alors se créer les premières associations microfinancières sous l'auspice de certains bailleurs internationaux comme l'USAID. De nombreux projets ont été mis en œuvre par la seule filière des ONG avec la participation de populations locales. Celles-ci, ayant eu pour une fois la voix au chapitre, allaient largement contribuer à des mouvements sociaux dont l'issue a été le renversement du régime dictatorial des Duvalier d'une part, et l'investissement massif dans les coopératives microfinancières d'autre part.

En plus des conséquences politiques, et sociales, le mouvement social a aussi eu des conséquences économiques importantes. Nous verrons qu'à l'issue de revirement de situation, les stratégies de développement commençaient à venir au moins en partie du côté des bénéficiaires. L'approche des projets participatifs est dès lors devenue une composante de l'action des financeurs internationaux. A partir des années 1990, l'échec des stratégies de développement proposées à Haïti a été consommé, la dynamique de l'endo-développement s'est imposée. La forme la plus achevée a été celle de la microfinance. Lorsque nous abordons la microfinance comme étant une stratégie de développement, l'idée fondamentale est le fait

⁸⁶ Voir aussi le site de l'UNCDF dédié à la microfinance : Microfinance Matters (www.uncdf.org/mfmatters).

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

qu'elle va dans le sens de l'implication des Haïtiens eux-mêmes (Dupont, p. 16, 1998).

La prise en charge de la population par elle-même allait créer un climat favorable à l'action solidaire. Ce nouveau type de comportement a été encouragé par les organismes financeurs internationaux qui ont incité la population à s'organiser en organisations populaires (OP) et la société civile en organisations non-gouvernementales (ONG) locales. Grâce à cette dynamique sociale nouvelle, il y a eu une certaine structuration organisationnelle du secteur et les produits microfinanciers ont été disséminés sur le territoire haïtien très facilement. Mais, pendant que plusieurs auteurs appréhendent la microfinance comme un outil de développement⁸⁷ (Ledgerwood, 1999 ; Rutherford, 2002 ; Armendariz de Aghion et Morduch, 2010) ou une innovation dans les politiques de développement (Besley cité par Armendariz de Aghion et Morduch, 2005 ; Alin et Jiang, 2005), la contribution de la microfinance dans le développement en Haïti reste peu étudiée, malgré son expansion récente.

Le développement de la microfinance de façon indépendante de l'Etat haïtien est conforté par les échecs enregistrés au niveau des différentes interventions de ce dernier en matière de financement rural et communautaire. Voilà pourquoi, nous avons souhaité expliquer ce développement à travers la mise en évidence d'un processus historique d'échec des politiques de financement rural en Haïti. C'est d'ailleurs, conscient des impacts négatifs des stratégies de crédit gouvernementaux dans un certain nombre de pays que le CGAP (2004) reste prudent quand au rôle des gouvernements dans la microfinance. Nous verrons aussi dans le développement de la microfinance en Haïti, que très rapidement, les organisations de la microfinance allaient acquérir la légitimité nécessaire pour capturer une grande partie de l'aide extérieure. En effet, comme le soulignent McGuire et Conroy (2000), les organismes multilatéraux dont la Banque mondiale en premier ont joué un rôle important dans le développement de la microfinance. La Banque Mondiale est à l'origine du groupe consultatif des donateurs CGAP et fournit un portefeuille important pour la microfinance. Parmi les donateurs bilatéraux, l'USAID est le leader en termes de portefeuille pour la microfinance et son action en Haïti est particulièrement visible.

⁸⁷ Il existe cependant un grand débat sur la capacité de la microfinance à engendrer du développement économique ou à sortir les pauvres de la pauvreté. Plusieurs auteurs invitent à considérer la microfinance comme un outil financier par mi d'autres (Rutherford, 2002), une solution incomplète (Blondeau, 2006).

3.2.1. Définitions de la microfinance

Dans une acceptation purement financière, la microfinance est définie comme l'octroi de services financiers (épargne, crédit, assurance, transfert de fonds...) aux pauvres (Christen, 1997 ; Ledgerwood, 1999 ; Rutherford, 2002). La Banque Mondiale a repris et augmenté cette définition. « **La microfinance est la fourniture de services financiers, y compris des services de l'épargne, de crédit, d'assurance et de paiement, aux personnes à faibles revenus** »⁸⁸. Dominique Gentil et Jean-Michel Servet ont proposé une définition plus large encore. Pour eux, « le terme de microfinance recouvre un ensemble très diversifié de dispositifs offrant des capacités d'épargne, de prêt ou d'assurance à de larges fractions des populations rurales, mais aussi urbaines, n'ayant pas accès aux services financiers des établissements soumis à des contraintes de rentabilité immédiates et à certains ratios prudentiels, modèle qui domine dans les pays capitalistes développés » (Gentil et Servet, p. 737, 2002).

Typiquement, les personnes à faibles revenus, particulièrement ceux vivant dans des secteurs ruraux, n'ont pas pu obtenir ces services du secteur financier formel. La microfinance apparaît donc comme une alternative. Elle est issue de la problématique de l'accès des personnes pauvres (« les plus pauvres », selon Yunus, 1997) marginalisées ou exclues, aux services financiers. Ledgerwood (p. 75-76, 1999) distingue quatre grandes catégories de services susceptibles d'être proposés aux clients de la microfinance : 1) l'intermédiation financière (produits financiers), 2) l'intermédiation sociale (processus de formation de capital humain et social nécessaire à la mise en place d'une intermédiation financière pérenne destinée aux pauvres), 3) Les services d'appui au développement de l'entreprise (ou services non financiers d'appui aux micro-entrepreneurs), 4) les services sociaux (ou services non financiers destinés à l'amélioration du bien-être des micro-entrepreneurs). L'auteur ajoute la distinction entre une approche minimaliste et une approche intégrée, selon la proportion des services. Mais, contrairement au mot « finance », le préfixe « micro » pose un problème de compréhension.

Mais en quoi la microfinance est-elle micro ? Sans doute, la raison vient d'une conception quantitative, pourtant dans beaucoup de pays (comme en Haïti), aucune limite n'est proposée

⁸⁸ <http://go.worldbank.org/J19ZS718P0> .

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

pour « le faible montant de services financiers envisagés » (Nasher, 2004, p. 2). La microfinance en opposition à la macro-finance devrait se caractériser par la faiblesse de la taille des transactions financières. Soulama (2005) rapporte : « le qualificatif « micro » vient du fait que la taille des transactions est faible (des prêts d'un montant de 50\$ US et des dépôts d'un montant de 5\$ US, et « finance » parce qu'elles fournissent de manière saine et durable, des services financiers aux populations pauvres » (ibid., p. 17).

Le caractère micro de la microfinance est en toute évidence lié à la modicité des sommes prêtées. Michel Lelart rappelle que « La Banque mondiale retient un plafond de 30 % du PIB par habitant » (Lelart, p. 3, 2007), ce qui représente pour Haïti 200 \$ US en 2009. De façon générale, le montant des prêts varie naturellement d'un pays à l'autre, mais la norme communément admise est qu'ils ne doivent pas dépasser 50% du produit national brut (PNB) *per capita* du pays concerné » (Chao Beroff et Prébois, 2005, p. 20). Par exemple, au Mali, qui est l'un des pays les plus pauvres d'Afrique de l'Ouest, le PNB par habitant est de 250 euros ; les prêts octroyés par la microfinance n'excéderont donc pas 125 euros (ibid.). Dans le cas d'Haïti, soit le PNB par habitant estimé à 667 dollars américains en 2009. Le caractère micro du crédit serait de l'ordre de moins de 324 dollars américains soit un peu plus de 12 000 gourdes haïtiennes (HTG).

Cette acceptation quantitative renvoie aux difficultés de définition de la pauvreté. Car la définition de la microfinance dépend implicitement de la ligne de pauvreté variant elle-même, d'un pays à l'autre, d'une région à l'autre à l'intérieur d'un même pays. Pour cela, une définition quantitative rigoureuse devrait partir de la ligne de pauvreté, prendre en compte également la productivité de l'activité financée, pour définir le niveau moyen de crédit nécessaire pour faire sortir de la pauvreté un individu pauvre. La vie économie des pauvres est assez bien décrite par Banerjee et Duflo (2007), Valérie de Briey (2005) décrit de façon succincte les activités économiques des pauvres, et la façon dont ils gèrent leur argent est documentée par Stuart Rutherford (2002). Ce dernier place l'épargne au centre des services financiers pour les pauvres (Rutherford, p. 143, op. cit.). Il soutient que ces services sont nombreux.

Partant de cette idée, Soulama pense que l'on peut définir la microfinance selon « une relation épargne-crédit-épargne dans laquelle le niveau de crédit est juste suffisant pour permettre à

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

une personne pauvre (en dessous du seuil de pauvreté) de passer au-dessus du seuil de pauvreté et d'être capable d'accumuler suffisamment pour assurer par elle-même la reproduction simple de son procès de production au bout d'un nombre fini de rotations du capital emprunté » (Soulama, 2005). Aussi claire que soit cette définition, elle ne permet pas de résoudre le problème de la variabilité liée à la définition de la pauvreté. En conséquence, la tentative est donc tournée vers une dimension institutionnelle. Dans un sens plus institutionnel, Soulama voit dans la microfinance des modalités d'économie d'échanges fondées sur la solidarité et la proximité. Les formes de solidarité et/ou de proximité caractérisent le tissu économique et social dans lequel s'insère la microfinance (ibid).

L'analyse est alors nourrie par les idées de l'économie néo-institutionnelle. La définition institutionnelle fait référence à ce système particulier de relation qui, dans un environnement de pauvreté relative des populations, est capable de produire et de traiter l'information financière. C'est ce système qui réussit à maîtriser et à traiter l'information et à minimiser les risques de défaut de paiement. Car les crédits octroyés ne sont généralement pas soumis aux contraintes d'une garantie matérielle. L'innovation du système consiste en la « caution solidaire ». La confiance, résultant de la solidarité et l'effet de proximité (Servet, 1999) entre les individus partie prenante d'un système socio-économique, concourt à abaisser les coûts d'information et les coûts de transaction, et par voie de conséquence, les risques de prêts aux pauvres.

3.2.2. La microfinance ne se réduit pas au microcrédit

Comme l'ont souligné Jacques Attali et Yann Arthus-Bertrand (2007), lorsque l'on aborde la thématique du microfinancement, le premier terme qui vient à l'esprit est tout naturellement celui de microcrédit et non de microfinance. En effet, le micro-crédit a été la première notion à être vulgarisé en matière de microfinancement (Kiiru, 2007). Il aujourd'hui est présenté comme le principal produit des organisations de la microfinance (Attali et Arthus-Bertrand, ibid., p. 78). Même si plusieurs auteurs admettent que la microfinance est la thématique principale répondant au constat de la « bancabilité » des pauvres, certains praticiens parlent ordinairement de microcrédit. Jusqu'à récemment, plusieurs ouvrages et enquêtes sur la microfinance se ramènent ordinairement, au seul aspect du microcrédit. Or la microfinance c'est à la fois l'offre de services financiers et non financiers (ACDI, p. 4, 2007). Déjà en

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

2002, une revue de la littérature présentée par Matin, Hulme et Rutherford sur la « révolution de la microfinance » mettait en évidence le passage du microcrédit aux services microfinanciers imposé par les besoins des pauvres (Matin, Hulme et Rutherford, 2002). Les auteurs montrent la supériorité de la microfinance sur le microcrédit en termes d'efficacité pour les pauvres. Michel Ferrary met en avant les apports en ressources non monétaires des organisations de microfinance (Ferrary, p. 63, 2006).

L'assimilation de la microfinance au microcrédit n'est pas justifiée pour au moins deux raisons déjà soulignées par Matin, Hulme et Rutherford (2002). Premièrement, elle cache la diversification des services offerts par les organisations de microfinance. Par exemple, au même titre que l'obtention d'un crédit, la possibilité de constituer une épargne dans des conditions sûres est très souvent une des principales motivations des microentrepreneurs (Banerjee et Duflo, 2007). Deuxièmement, les organisations qui octroient du microcrédit trouvent dans la mise en place d'un programme d'épargne efficace la constitution d'une des meilleures sources de financement, de rentabilité, et de réduction des risques d'impayés (ibid. p. 79). Du point de vue du bénéficiaire, la contrainte de liquidité (Kiiru, p. 64, 2007) n'est pas la seule contrainte auxquelles il doit faire face, bien que ce soit une contrainte majeure. Il y a aussi, les autres services vulgarisés par les organisations de microfinance comme la microassurance, la formation, le microtransfert, etc. Dans le cas d'Haïti, la popularisation des transferts gérés à l'international par de grandes agences a été largement relayée par les points de services des organisations de microfinance. Si bien qu'une organisation de microfinance comme Fonkoze devient un des leaders nationaux dans le marché des (micro)-transferts.

La microfinance se distingue donc du microcrédit qui en est un produit ou seulement une forme particulière. C'est à partir des années 1990, nous dit Thomas Dichter (2006), que le terme microfinance commençait à remplacer celui de microcrédit. L'objectif de cette substitution terminologique était explicite : il s'agissait d'englober sous un même terme les services financiers autres que le crédit dans les services offerts par les organisations.

Une définition simple du microcrédit consiste à dire qu'il s'agit d'« un crédit de faible ampleur ». Il est donc question de crédits de montants faibles à très faibles, dits « micro ». Pour les spécialistes de la Banque Mondiale, la taille du microcrédit est souvent inférieure à 30% du PNB/habitant (Lelart, op. cit.). Selon la Banque Mondiale, le microcrédit consiste à

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

« offrir à des familles en situation de précarité économique un crédit de faible montant pour les aider à s'engager dans les activités productives » (Banque Mondiale, 2000). La problématique est là, il s'agit de faire accéder au crédit des individus qui n'y ont pas normalement/traditionnellement accès. Il se pose immédiatement une question de public. C'est à ce titre que De Brandt et Nowak (2006) soulignent, du fait de la clientèle visée, que le microcrédit inclut, par définition, une dimension sociale. Est-ce là une justification pour que le microcrédit soit confondu avec la microfinance dont il est un élément ? La réponse est évidemment non. La microfinance est plus large que le microcrédit.

Il est vrai que les services divers que propose la microfinance sont ordinairement accessoires au microcrédit. Dans les pratiques de la microfinance, le premier service à être demandé par les pauvres est le micro-crédit. En effet, c'est aussi ce qui motive l'existence même des organisations de microfinance. Mais le microcrédit à lui tout seul ne peut résoudre les problèmes des pauvres. Sachant que ces individus que la microfinance souhaite transformer en microentrepreneurs sont principalement caractérisés par des compétences très limitées et très peu de capital (Banerjee et Duflo, 2007). C'est pourquoi, Thomas Dichter critique farouchement ce qu'il appelle l'« évangélisme microfinancier » qui prétend que la microfinance est en train de résoudre le problème de la pauvreté, en citant quelques *success stories*. Enfin, c'est imbu des multiples facettes de la pauvreté et de l'urgence de leur propre viabilité financière que les organisations de la microfinance ont été amenées à diversifier leur portefeuille de services. Dès lors, on ne peut résumer la microfinance au simple aspect du microcrédit.

3.2.3. Le microcrédit, c'est avant tout du crédit

S'agit-il de lutter contre la pauvreté ou de lutter contre le chômage ou encore d'améliorer la capacité de consommation des pauvres, il est bien entendu question de crédit lorsque l'on parle de microcrédit. Dichter lui-même reconnaît que le microcrédit est une « nouveau système formalisé de crédit » (Dichter, 2006). Ce dernier se pratique sous deux formes principales auxquelles vient s'ajouter la dernière innovation de la Grameen Bank (à savoir, les prêts aux plus démunis ou mieux, les mendiants) : le crédit individuel et le crédit solidaire. La littérature est déjà abondante sur ces deux aspects du microcrédit. La logique du crédit veut que le bénéficiaire du crédit paie les intérêts et respecte l'échéancier des remboursements

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

fixés contractuellement (De Brandt et Nowak, 2006). On comprend donc bien que le crédit est destiné à financer une activité productive. Ce dernier aspect soulève de nombreuses discussions sur l'efficacité à toucher les plus pauvres des pauvres. Nous y reviendrons. Car l'hypothèse de la sortie de pauvreté des bénéficiaires dépend, pour être vérifiée, à la fois de la rentabilité des microentreprises engendrées que la viabilité de l'organisation microfinancière. Nous verrons que celle-ci apportera, pour contenir et gérer ces risques, un paquet institutionnel important, quitte à négliger les caractéristiques devant permettre aux bénéficiaires de mieux gérer leurs microentreprises.

Tout compte fait, le microcrédit c'est du crédit, donc de la finance. Il est un élément parmi services microfinanciers. « la microfinance ne se limite plus uniquement au microcrédit » (Rossel-Cambier, 2009). A l'origine, la microfinance renvoyait à des services comme le micro-crédit, puis la micro-épargne. Ensuite, de nouveaux produits sont apparus (Labie, 2009). Elle comprend en plus la micro-assurance, le crédit à l'habitat et les transferts de fonds (Boyé et al., 2006, p. 78). Koen Rossel-Cambier (op. cit.) parle alors de « microfinance combinée ». Dans la même logique de réponse aux besoins, les organisations de microfinance apportent à leurs clients des services *non financiers*. Par services non financiers, Boyé et ses collaborateurs laissent entendre toutes les prestations pouvant renforcer la capacité du client à tirer profit des services financiers. On y retrouve : des services d'appui au développement de son entreprise (formation technique, marketing ou en gestion) ou des services sociaux (éducation, santé, nutrition ou alphabétisation). Une étude empirique nous montrera que dans le cas d'Haïti, la commercialisation du secteur microfinancier a conduit à négliger certains éléments-clés parmi ces services non-financiers⁸⁹.

Dans le cadre de notre étude, nous entendrons par microfinance aussi bien la provision de services micro-financiers que les services non financiers annexes. Il s'agit d'aborder la microfinance comme une prestation de services évoluant d'une part avec les besoins des bénéficiaires, et d'autre part avec l'apprentissage organisationnel des prestataires de ces services. Cette acception nous permet d'appréhender la notion de microfinance dans un cadre

⁸⁹ Il existe un débat déjà vieux de dix ans sur la dérive de la microfinance (mission drift) liée à la commercialisation du secteur. C'est à ce débat que nous cherchons à contribuer. Pour une meilleure clarification de ce débat ainsi que sa relativisation, voir les travaux de Roy Mersland (Mersland et Ostrom, 2009). Copestake (2007) contribue, entre autres, à ce débat et fournit une clarification de la notion de « mission drift ».

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

institutionnel local où ont lieu les intermédiations microfinancières. Nous parlerons en terme général de services microfinanciers.

Il est important de constater que la microfinance s'établit désormais comme un secteur d'activités économiques. Du moins, en Haïti, l'ampleur du phénomène exige de le prendre en compte. C'est d'ailleurs à ce titre qu'elle mérite toute l'attention des économistes, bien qu'à cause de l'informalité qui y règne, elle demeure difficilement saisissable. Avec près d'un milliard de clients potentiels⁹⁰ à travers le monde, la microfinance ne finit pas d'attirer l'attention des analystes. Voyons comment les interrogations autour de ce phénomène nouveau animent les débats.

3.2.4. Actualité des débats sur la microfinance

Depuis quelques décennies, la microfinance apparaît comme l'outil privilégié des développeurs. Plusieurs études discutent de son utilisation comme moyen lutte contre la pauvreté. Non seulement le nombre d'articles publiés sur ce thème a crû de façon exponentielle mais un journal entier s'y est consacré aux environs des années 2000. L'*Economic Self-Reliance Center* de la *Brigham Young University* a lancé en automne 1999 le *Journal of Microfinance* qui publiait au rythme bi-annuel avec une provision d'articles pour environ trois ans. Récemment, le journal a changé de nom pour prendre l'appellation plus publicitaire de « *Economic Self-Reliance Review* ». Les ouvrages traitant du sujet commencent à devenir nombreux. Pourtant, l'influence des institutions a été négligée dans le débat jusque dans les années 2000. Dans la réalité, les cas de réussite et d'échec interpellent les analystes. Depuis plus d'une vingtaine d'années, la microfinance fait l'objet de controverses entre spécialistes et de débats publics (Gentil et Servet, p. 738, 2002). L'engouement pour ce fait est lié à celui des analyses de l'économie du développement. Voyons comment cette question est traitée dans la littérature.

Plusieurs auteurs ont déjà analysé le contexte économique et social dans les pays en développement. Nous nous contenterons de relater uniquement quelques éléments-clé en

⁹⁰ René Cahon-Béroff, « Les perspectives de la microfinance et le rôle des ONG dans la microfinance de demain », EU-Expert Meeting on Microfinance, 2005 (<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Bim-2005/BIM-05-04-05.pdf>).

relation avec le développement de la microfinance.

Un premier point-clé dans les débats actuels sur la microfinance porte sur sa capacité à contribuer au développement économique. Ce point soulève beaucoup de controverses opposant vivement les chercheurs ainsi que les praticiens. En 2004, Kofi Anan déclarait que « le microcrédit a été l'une des success stories de la dernière décennie » (Dichter, 2006). Les organisations internationales ont relayé l'écho. Selon l'unité microfinancière de l'USAID, « la microfinance a des potentiels incroyables de génération de revenus et d'expansion d'emplois » (ibid.). C'est ainsi que la microfinance est venu bouleverser l'économie du développement. Le succès de la Grameen Bank a retenti dans le monde entier. L'attribution en 2006 du prix Nobel de la paix à son initiateur, Muhammad Yunus, a couronné le secteur de notoriété. Les arguments en faveur de la microfinance comme moyen de développement économique mobilisent la capacité des bénéficiaires à créer des microentreprises pérennes. Cette pensée a fait des adeptes, c'est pourquoi, la microfinance a capturé la quasi-totalité de l'aide au développement (ibid.). Paul B. McGuire et John D. Conroy (2000) vont jusqu'à affirmer que l'apparition de la microfinance est venu changer les paradigmes du développement.

Pour McGuire et Conroy, les premiers changements dans ceux qu'ils appellent « les paradigmes du développement » concernent l'appréhension des *policymakers* en faveur des initiatives comme la microfinance. Pour eux, l'approche traditionnelle de l'économie du développement des années 1950 et 1960 mettait l'emphase sur la croissance économique, tandis que l'approche des besoins de base des années 1970 privilégiait la provision directe de santé, de nutrition et de l'éducation plus que la croissance économique. Or « toutes ces deux approches se sont révélées inadéquates » (McGuire et Conroy, 2000). A partir des années 1980, les organisations financières internationales se sont retournées à la croissance économique, à travers l'approche du « self-consciously hard-nosed ». Il s'agissait de corriger les défaillances macroéconomiques à travers les ajustements structurels. Ces politiques ont été plus défavorables pour les pauvres que ce à quoi les décideurs s'attendaient en matière de processus "trickle-down". A partir des années 1990, une nouvelle approche, prônée par la Banque Mondiale dans son Rapport Mondial sur le Développement (1990) a été de reconnaître l'importance des interventions directes pour réduire la pauvreté. Dès lors, l'attention a été portée sur la pauvreté. Selon cette approche, nous disent McGuire et Conroy,

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

l'objectif de réduire durablement la pauvreté peut être atteint à travers une stratégie duale consistant à promouvoir la productivité des pauvres et leur pourvoir en services sociaux de base. A partir de là, la microfinance a été vue comme un important moyen d'accroître la productivité des pauvres, tout en répondant à la défaillance du marché et en proposant des règles d'incitations.

D'autres arguments en faveur de la microfinance comme moyen de développement communautaire ont été présentés par Jonathan Morduch (1999). Pour lui :

Advocates who lean left highlight the "bottom-up" aspects, attention to community, focus on women, and, most importantly, the aim to help the underserved. Those who lean right highlight the prospect of alleviating poverty while providing incentives to work, the nongovernmental leadership, the use of mechanisms disciplined by market forces, and the general suspicion of ongoing subsidization (Morduch, p. 1570, 1999).

Les arguments contre cette pensée, comme ceux développés par Thomas Dichter, mettent en évidence l'exagération et la généralisation des *success stories* individuels. Pour lui, ceux-ci sont mis en avance par beaucoup d'organisations uniquement pour justifier la raison de continuer à agir. Pour lui, la microfinance ne répond pas efficacement à la question « est-ce qu'il faut alléger la souffrance ou guérir la maladie ? ». Aneel Karnani, lui, va droit au but dans ses critiques. Pour lui, c'est « l'emploi, et non le microcrédit, qui est la solution » au problème de sous-développement économique (Karnani, 2008b). Karnani abonde dans le même sens que Sabharwal (2000) pour qui le microcrédit a effectivement des bénéfices non-économiques, comme l'accroissement de l'auto-estime, la cohésion sociale et l'empowerment des femmes. Pour lui, le microcrédit ne résout pas le problème des qualités entrepreneuriales (compétences, vision, créativité et persistance) qui manquent aux micro-entrepreneurs et ne saurait substituer à l'emploi. Il tient pour argument la déclaration de l'Organisation International du Travail (OIT) stipule que « rien n'est plus fondamental pour réduire la pauvreté que l'emploi » (Karkani, p. 25, 2008). En effet, le problème de l'éradication de la pauvreté est un autre point-clé des débats sur la microfinance. En effet, dans les pays très pauvres comme Haïti, le développement économique passe d'abord par la lutte contre la pauvreté.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

Le pari de la microfinance, c'est la réduction de la pauvreté, en offrant aux pauvres des services microfinanciers. C'est là un deuxième point focal des débats sur la microfinance. Le postulat tenu par C. K Prahalad, et que Karnani qualifie de « romantique », est que les pauvres sont « des résilients et des entrepreneurs créatifs » (Prahalad, 2004). En effet, comme tout individu motivé à voir changer sa situation, le pauvre a des capacités entrepreneuriales. Les *success stories* sont autant de preuves que les pauvres peuvent entreprendre. Mais Banerjee et Duflo, dans *The Economic Lives of the Poor* (2007), fournissent un ensemble de caractéristiques éreintantes qui frappent les pauvres et limitent leur capacité de créer une entreprise capable de leur sortir de la pauvreté. Dans cette optique, nous pouvons avancer l'idée hypothétique selon laquelle l'amélioration de la condition des pauvres par la création de microentreprise est conditionnée par le passage de l'échange personnel à l'échange impersonnel. Cette transformation qualitative est propre aux entreprises productives et compétitives. Un pauvre dont la microfinance permet de créer une microentreprise pour laquelle le marché se restreint au voisinage immédiat a de faibles chances de voir sa situation s'améliorer considérablement.

Les débats sur la microfinance portent aussi sur la prééminence de l'informel dans le secteur de la microfinance. Nous sommes en train d'utiliser le mot informel dans son sens de « non-enregistré » ou encore « non officiel » (La Porta et al, 2008). En Haïti, par exemple, un nombre important de micro-entreprises promues par la microfinance sont sans statut légal. Ce sont des entreprises qui ne payent pas d'impôts. Certaines organisations de microfinance collectent de l'épargne et octroient du crédit en ayant pour seule loi et autorité de tutelle leurs statuts et règlements intérieurs. Cette situation d'informalité, bien que s'amenuisant, persiste encore dans le secteur de la microfinance. Un certain nombre d'arguments contre la microfinance porte alors sur l'incapacité du secteur informel à générer le développement économique. Par exemple, dans une investigation commune, Rafael La Porta, Andrei Shleifer, Charles I Jones, William D Nordhaus ont montré à partir des données fournies par la Banque Mondiale que les entreprises informelles sont petites et extrêmement improductives en comparaison aux petites entreprises formelles de l'échantillon d'étude. Ils ont trouvé que ces petites entreprises informelles sont encore plus improductives lorsqu'elles sont comparées aux plus grandes entreprises formelles » (La Porta et al, opus cit.). Les auteurs fournissent alors deux arguments majeurs : premièrement, il y a peu d'entreprises formelles qui opéraient au départ dans l'informalité, deuxièmement, la croissance économique vient de la création

d'entreprises formelles hautement productives (ibid.).

Cependant, face à ces arguments, les critiques reconnaissent que la microfinance génère un nombre élevé d'emplois, et notamment d'auto-emplois dans le secteur informel. A l'échelle mondiale, en 2006, ce secteur représentait 80 à 90% des emplois (Boyé et al., p. 42, 2006). Le problème qui persiste est la capacité de ces microentreprises à générer du développement économique à l'échelle nationale. En attendant, les entreprises informelles permettent à des millions de personnes de survivre bien qu'elles disparaissent au fur et à mesure que l'économie se développe (La Porta et al, opus cit.).

La microfinance ne peut pas être disqualifiée à partir de l'épithète « informelle ». Car les analystes des économies en développement soulignent la dominance de l'informel dans les PED. Mais la question qui prévaut est dans la compréhension du concept « informel ». Ce concept est souvent défini par rapport au « formel ». La terminologie « informelle » est ordinairement difficilement délimitable. Pour certains auteurs, ce problème majeur vient de la *traduction maladroite* de l'anglais « informal » (Attali et Arthus-Bertrand, p 65, 2007). Comme l'a repris Soulama dans son livre, Kirkpatrick et Maimbo (2002) qui ont participé dans le débat sur le type d'organisations et de méthodes le plus approprié dans les services financiers aux pauvres soulignent l'existence de trois groupes (en référence à Martin et al. 2002) : le « formel », le « semi-formal » et l'« informal ». Pour les deux auteurs (respectivement britannique et américain), les organisations dites « formel » sont celles qui sont sujettes aux lois bancaires du pays. Les organisations « semi-formal » sont plus largement les ONG et les banques avec un statut (charte) spécial comme la Grameen Bank au Bangladesh. Le groupe « informal » comprend les pourvoyeurs résiduels de services financiers. On y trouve les prêteurs d'argent, les commerçants, les associations d'épargne rotative et les prêteurs sur gages (ibid., p. 2). Récemment, par Soulama (2005) utilise, lui, le terme « semi-formel » pour désigner ce qu'il appelle un système financier décentralisé.

Dans la réalité, comme le soulignent certains auteurs, la pensée sur le secteur informel a beaucoup évolué (Attali et Arthus Bertrand, 2007). Il y a quelques décennies, le secteur informel était très mal perçu. On estimait qu'il se présentait comme insuffisamment performant et mal organisé. On considérait qu'il ne contribuait pas aux impôts et aux services publics. Considéré comme non institutionnel, il était voué à être éliminé ou plus exactement

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

formalisé (ibid.). Entre temps, parallèlement au développement du secteur formel, ce secteur s'impose, notamment dans les pays en voie de développement et fait évoluer la perception des analystes. À titre d'explication, les auteurs avancent trois raisons:

1. Il existe des liens multiples entre les secteurs informel et formel, notamment du point de vue des acteurs qui y interviennent.
2. Des études ont montré que dans certains cas, des individus ont recours aux deux secteurs (formel et informel).
3. Il n'a jamais été démontré que le seul développement du secteur financier formel avait pour corollaire la diminution du secteur informel.

Nous pouvons admettre qu'un service financier formel est un service financier accordé par une organisation financière légalement reconnue et régulée par les autorités publiques et s'il est matérialisé par un contrat écrit. Or s'il paraît naturel, dans les pays industrialisés, pour une majorité de la population d'avoir accès à des services financiers ; dans les pays en développement, c'est l'immense majorité de la population qui est exclue du secteur financier formel. En effet, dans son acception normative (Soulama, 2005), la microfinance est définie à partir des échecs du marché et renvoie à l'offre de services financiers à des populations qui n'ont pas accès aux services financiers dits formels. A cause de cela, on a pensé qu'il y avait peu de place pour les acteurs de la microfinance dans les pays développés. Pourtant, il en est autrement et le secteur microfinancier commence à devenir considérable dans ces pays.

La dualité formel/informel présente une insuffisance, eu égard aux connaissances déjà acquises sur les institutions. Toute société étant instituée. S'il est une différence institutionnelle entre les sociétés, elle se trouve dans le niveau de codification des institutions. Les relations financières caractérisées d'informelles sont en réalité plus ou moins institutionnalisées. Seulement, ces institutions ne sont souvent pas écrites. Autrement dit, la régulation de ces relations n'est pas officialisée. Sachant que les systèmes étatiques ne sont pas les premiers porteurs d'institutions, on comprend que la dualité formelle/informelle ne se tient pas sous la base des institutions. Comme nous l'avons appréhendé dans le chapitre précédent, l'approche institutionnelle peut permettre de dépasser aisément la dualité en question.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

Un autre point de discussion qui fait actualité dans les débats sur la microfinance est la question du droit. L'accès au microcrédit est-il un droit pour les pauvres ? La question est posée dans le champ des droits humains comme le précise Marek Hudon (2009) qui a débattu cette question. Ce débat a été lancé par Muhammad Yunus, le récipiendaire du prix Nobel de la paix en 2006. Yunus, croyant que le crédit est central dans la lutte contre la pauvreté, défend l'idée que le crédit devrait être un droit humain, bien que ni la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme, ni le Pacte International Relatif aux Droits Economiques, Sociaux et Culturels ne fassent clairement référence au crédit.

Pour Yunus, le droit au crédit est un droit moral, justifié par les conséquences de l'exclusion financière (Hudon, p. 18, 2009). L'objectif de Yunus est la recherche d'une reconnaissance légale des différents Etats. En effet, selon le prix Nobel de la paix, une telle reconnaissance favoriserait de meilleurs soutiens à la microfinance et pousserait les Etats à contrôler les taux d'intérêt pratiqués par les OMF. L'idée de Yunus s'appuie sur trois piliers : 1) la promotion des capacités de pauvres à se débrouiller, 2) la sécurité, la disponibilité et l'accès à la finance sont au cœur des facilités économiques compris dans le système de liberté instrumentale de Sen, 3). En réalité l'accès au crédit répond d'abord à un problème d'équité. Et la situation d'équité contribue à la justice sociale soutenue par les défenseurs de la microfinance.

Marek Hudon (2009) cite trois grands groupes d'objection à cette idée que le (micro)crédit doit être établi en tant que droit moral. Il cite les objections *Benthamites* et libérales, la positivité du droit et enfin les conséquences négatives potentielles de l'établissement d'un tel droit. L'objection *Benthamite* rejette l'idée qu'un tel droit vienne s'imposer aux gouvernements tandis que l'approche libérale met l'accent sur la contradiction entre le droit prôné par Yunus et les droits individuels des prêteurs. On ne peut forcer les prêteurs à prendre le risque de mettre leur argent à la disposition d'une clientèle qu'ils estiment trop risquée. Le principal problème qui se pose est alors le fait que le crédit ne serait plus une transaction volontaire (Hudon, opus cit., p. 21). La positivité du droit est mise en avant pour clamer l'absence d'unanimité de la société quant à l'accès au crédit. Hudon nous dit qu'« alors que tout le monde est d'accord qu'il est essentiel d'être protégé contre la torture, tout le monde n'est pas d'accord que le crédit est utile pour tous les citoyens » (Hudon, opus cit., p. 22). L'auteur cite à titre d'exemple les croyances religieuses, comme celles de l'Islam, qui interdisent l'utilisation de taux d'intérêt.

Enfin, l'argument le plus fort contre l'établissement du droit au crédit est celui des conséquences négatives possibles d'un tel droit. L'exemple bien connu et souvent cité dans la littérature est celui du sur-endettement des emprunteurs (Roesch et Helies, 2007). Cet argument s'appuie aussi sur le fait que l'accès au crédit n'est pas une fin en soi, mais ce qui importe est l'amélioration de la situation des emprunteurs. Aussi si d'autres droits (comme l'alphabétisation ou l'éducation) sont garantis, les emprunteurs ne souffriront probablement pas du problème d'accès au crédit. L'utilisation inconditionnelle du crédit peut selon les critiques entraîner de graves conséquences pour l'emprunteur. Lorsqu'il n'est pas managé avec soin, le crédit peut être contreproductif si les emprunteurs courent le risque de sur-endettement (Hudon, opus cit., p. 23). Notamment, dans le cas des pauvres décrits par Banerjee et Duflo (2007) et faisant souvent l'objet d'un déficit en termes de *financial literacy* (CGAP, 2010a).

Malgré ces critiques du droit au crédit, le fait est que le développement économique doit être financé. Les analystes sont alors amenés à reconnaître que « l'accès aux services financiers est un outil essentiel pour le développement, à la fois au niveau micro qu'au niveau macro » (Hudon, opus cit., p 19). C'est au niveau micro que Yunus tient l'argument de la nécessité de financer les pauvres dont l'activité de survie est cruciale. Enfin, si l'on ne peut exagérer sur le droit au crédit, Hudon soutient l'idée de la nécessité d'un « goal-right system » visant à promouvoir les effets positifs du crédit tout en minimisant ses conséquences néfastes (Hudon, opus cit., p. 25). D'où la légitimité de l'Etat dans son interventionnisme régulateur du système de (micro)crédit afin d'éviter la généralisation et la perpétuation des pratiques usurières (Seibel, 2004 ; Guinnane, 2009).

L'invitation de Yunus à considérer l'accès au crédit comme un droit cache en réalité une autre question très actuelle du débat sur la microfinance. Il s'agit de savoir dans quelle mesure la microfinance peut atteindre les plus pauvres des pauvres. La commercialisation de la microfinance, dans le sens des arguments libéraux développés par Marek Hudon, se présente comme défavorable à l'atteinte de l'objectif de la microfinance de desservir les plus pauvres. Car plus le niveau de pauvreté est élevé, plus le risque évalué par les organisations prêteuses est élevé. Etant donné que la microfinance commerciale cherche d'abord la viabilité financière et la pérennité des organisations, les plus pauvres n'apparaissent pas être en toute

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

vraisemblance les premières cibles des organisations de microfinance. Cependant, la popularité de la microfinance a été faite à partir de cet objectif de soulager les plus pauvres. C'est en vertu de ce message qu'elles ont pu canaliser une bonne partie de l'aide internationale (Dichter, 2006). Malgré la multiplication des critiques, il existe en effet, un certain nombre d'expériences concluantes qui justifient le fait que la microfinance globale n'est pas totalement commercialisée même si nous sommes forcés de reconnaître que la microfinance caritative n'existe pratiquement plus.

Dans le cours des débats sur les acteurs de la microfinance, il y a une confusion terminologique qui nous apparaît contraire à la théorie économique ainsi que celle des organisations. Il s'agit de la confusion déjà traitée dans la première partie de notre travail entre institution et organisation. Ici, il est question de savoir quelle est l'expression correcte entre « Organisations de Microfinance » (OMF) et « Institutions de Microfinance » (IMF). L'expression « institutions de microfinance » (IMF) déjà largement répandue dans la littérature est utilisée à tort, en lieu et place des « organisations de la microfinance » (OMF). Car, en effet, ce que l'on appelle IMF n'est autre chose qu'une organisation. Par exemple, Boyé⁹¹ et ses collaborateurs ont proposé de se la représenter comme une entreprise de taille petite ou moyenne, telle une PME. Dans son ouvrage très cité, s'appuyant sur les aspects institutionnels et financiers de la microfinance, Joanna Ledgerwood marque d'emblée cette confusion terminologique. Elle note : « s'agissant d'une organisation proposant des services de microfinance, qu'elle soit ou non légalement formalisée, on emploiera le terme « institution de microfinance » (IMF) » (Ledgerwood, p. 1, 1999). Comme Ledgerwood, plusieurs auteurs utilisent sans faire attention la notion d'« institution de microfinance ». Nous pensons cependant qu'un vrai débat mérite d'être ouvert sur l'appellation de ces agents économiques organisationnels qui occupent actuellement le devant de la scène internationale, au moment même où triomphe parallèlement le courant de l'économie néo-institutionnelle.

Pour les néo-institutionnalistes, la distinction est claire : l'organisation est l'acteur et l'institution est la règle du jeu. Si l'acteur c'est-à-dire l'organisation participe à la production de la règle et est en retour animée par les prescriptions de la règle, il ne peut nullement être

⁹¹ Le cinquième chapitre du « Guide de la microfinance » de Boyé et al. (2006) est intitulé « L'IMF, une organisation comparable à une PME ». Les auteurs insistent sur le fait que les services de la microfinance « sont mis en œuvre par des organisations... » (p. 123).

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

pris pour une règle. Aussi convient-il, à notre avis, d'adopter de préférence la notion d'« organisation de microfinance » (OMF). Une OMF est caractérisée par la dualité de ses objectifs qui sont à la fois sociaux (contribuer au développement, à la lutte contre la pauvreté) et financiers (être rentable afin de pouvoir continuer ses activités). Boyé et al. (p. 123, 2006) définissent une IMF comme « une organisation à part entière, avec ses organes de décision et de pouvoir, ses procédures, sa culture d'organisation ». Jacques Attali, président-fondateur de PlanetFinance, déclare récemment avoir participé à l'« invention d'un nouveau genre d'ONG, gérée comme entreprise, mais au service de l'intérêt général : l'éradication de la pauvreté » (Attali et Arthus-Bertrand, 2007). Chez ces mêmes auteurs, on ne retrouve qu'une seule occurrence textuelle de l'expression « organisations de la microfinance ». Pour eux, hors mis les programmes d'associations humanitaires ou d'organisations internationales, les OMF regroupe les mutuelles, les coopératives, les ONG, les filiales de banques, etc. Autrement dit, à aucune justification n'a été jusqu'ici avancée pour étayer l'idée d'institution de microfinance dans le sens où la notion d'institution est définie par les différentes branches de l'institutionnalisme.

La définition d'une OMF est donnée par Marek Hudon en des termes clairs : ce sont « des organisations qui fournissent des services à des exclus financiers » (Hudon, p. 18, 2009). Adoptant une distinction nette entre « institutions de microfinance » (institutions ou règles véhiculées par les organisations de microfinance) et « organisations de microfinance » (organisations fournissant des services microfinanciers), dans le cadre de cette thèse, nous utiliserons l'expression OMF au lieu de l'IMF. Car l'appellation IMF occulte un élément important dans la dimension institutionnelle du débat. Certaines analyses dites institutionnelles de la microfinance sont en effet de nature plutôt organisationnelle. Dans le cadre de la présente étude, les OMF regroupent toutes les organisations offrant des services microfinanciers ou exerçant une ou des activités microfinancières. Nous y mettons les coopératives d'épargne et de crédit, les mutuelles de crédit, mais aussi les ONG, les banques d'Etat et les banques commerciales pratiquant la microfinance.

Le dernier point, lié au précédent et non moins important, du débat sur la microfinance que nous allons traiter est liée à la dimension institutionnelle de la microfinance. L'utilité

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

économique et sociale de la microfinance, telle qu'elle a suscité des controverses⁹², a conduit les praticiens de la microfinance à fournir des évaluations de leurs actions. La microfinance est née de la prise de conscience du besoin des pauvres d'accéder à un crédit peu coûteux (Ledgerwood, 1999, p. 2), de la conviction que les pauvres sont « bancables » (Armendariz de Aghion et al., 2005) et qu'elle est appréhendée comme un outil de développement, il apparaît fondamental de débattre sur les impacts de la microfinance. Le bilan réussites/échecs dans le secteur de la microfinance et la persistance de la pauvreté dans le monde ne permettent pas une réponse claire à cette question. D'autant plus que les plus pauvres des pauvres ne pas forcément économiquement actifs (Ledgerwood, 1999, p. 46). En même temps, des économistes comme Basu Kaushik⁹³ sont sceptiques aux promesses de la microfinance tandis que d'autres s'y opposent tout simplement. Il a fallu apporter des preuves que la microfinance est en train de changer la situation de ses bénéficiaires. Aussi, les études d'impact se sont améliorées afin de prendre en compte non seulement la viabilité des organisations de microfinance mais aussi la conséquence de leurs actions sur les clients. Parmi les derniers développements connus dans l'évaluation des conséquences de la microfinance, il y a l'indice de performance sociale conçue par des spécialistes de la microfinance. A travers cette approche, développée par le groupe CERISE et accueillie favorablement par le CGAP, la dimension sociale de la situation des clients est prise en compte. Cependant, il reste point-clé dans les changements induits par la microfinance que ne rend pas compte l'indice de performance sociale, c'est le changement institutionnel. Or le changement institutionnel est une des conséquences majeures de l'intervention des OMF dans leur milieu d'intervention et qui est susceptible de rendre compte de beaucoup d'autres types de changements dans la situation des clients. Dans la présente thèse, nous développons l'idée d'une évaluation des changements induits par la microfinance à travers ses apports institutionnels.

Tous ces débats contribuent d'une façon ou d'une autre à renforcer l'actualité de la microfinance. En effet, dans les pays pauvres comme Haïti, la capacité pour les entreprises

⁹² Une des formes de ces controverses a été celle du schisme (Morduch, 2000) entre welfaristes (Woller, 2002, Montgoemry et Weiss, 2005, Hashemi et Rosenberg, 2006) soutenant l'importance de l'*outreach* comme but principal de la microfinance dans la provision des services aux pauvres et les institutionnalistes (Rhyne, 1998, Christen, 2001, Isern et Porteous, 2006) réclamant la *sustainability* et l'*efficiency* des organisations de microfinance avant tout. Mais récemment, nous disent Hermes, Lensink et Meesters (2008), les deux camps semblent s'être rapprochés vers le centre à travers l'idée de la compatibilité de la *sustainability* et de l'*outreach* (Morduch, 2005) et de la performance sociale (Lapenu et al., 2009 ; Guérin et al., 2009).

⁹³ Basu Kaushik, Review of: The Economics of Microfinance, *Journal of Economic Literature*, Septembre 2006, vol. 44, n° 3, pp.741-743.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

d'accéder à des fonds pour financer leurs propres projets est considérée comme limitée. Cela limite en conséquence l'investissement et l'innovation. Pour toutes ces raisons, le recours à l'emprunt apparaît comme une alternative importante. Ainsi, l'apport de la microfinance (des activités individuelles aux moyennes entreprises) trouve son rôle. On admet que l'accès à des crédits productifs demeure déterminant pour la santé économique d'une société. Les inégalités rongant les PED semblent légitimer certaines théories et surtout la pratique de la microfinance. Puisque l'on considère que l'accès aux services financiers est crucial pour le développement en faveur des individus vivant dans les PED. Ce qui, par ailleurs, est vrai pour des pays développés aussi.

En effet, à l'heure actuelle, le développement du secteur tertiaire a connu une explosion parallèlement au secteur industriel. Ainsi la demande en services des populations du monde s'élève et se diversifie de plus en plus. Entre temps, notre monde a connu plusieurs grandes mutations. Une des mutations importantes, à côté des mutations technologiques, c'est la mutation financière. Les échanges deviennent de plus en plus financiarisés. Les services financiers deviennent dans ce contexte une priorité dans les aspirations des individus.

A ce titre, on assiste à une croissance importante des acteurs de la microfinance. Puisque la demande financière dans beaucoup de pays peu développés n'est pas satisfaite par la finance officielle. Le chiffre de 3 000 organisations microfinancières est déjà dépassé et plus de 113 millions de clients microentrepreneurs sont touchés. Le succès des organisations est dépendant entre autres à la stabilité politique, la capacité à développer des structures bancaires indépendantes du pouvoir et l'autorisation de fixer des taux d'intérêt élevés souvent au-dessus de l'usure légale (Attali et Arthus-Bertrand, p. 55, 2007).

En marge des débats sur les façons d'aborder la question de la microfinance, il y a dans la réalité une évolution importante de ce secteur de la finance dont nous pouvons retrouver quatre moments reflétant son émergence récente⁹⁴. Faisons rapidement l'état de l'évolution de ce secteur en pleine ébullition.

⁹⁴ Marc Labie a proposé pour sa part en 2009, une évolution en cinq grandes tendances : évolution dans les méthodologies utilisées, évolution dans les produits offerts, accroissement de la diversité des acteurs, modification de l'environnement économique et politique, et modification des enjeux financiers fondamentaux (Labie, 2009). Son article sert d'introduction à tout un numéro de la revue *Reflète et Perspectives* consacré à la microfinance.

3.3. Le mouvement international de la microfinance

La microfinance a connu depuis un peu plus d'une trentaine d'années un développement remarquable. Cette croissance est le résultat de l'intervention d'un ensemble d'organisations rendues viables et pérennes. Ces dernières constituent ce qu'on appelle communément le « secteur de la microfinance⁹⁵ ». On retrouve même dans la littérature anglo-saxonne l'expression de *microfinance industry* pour caractériser l'état actuel du secteur (Ledgerwood, 1999 ; Robinson, 2002, etc.). Dans sa forme la plus répandue, le micro-crédit, elle a fait l'objet d'un consensus international. En témoignent le sommet du microcrédit de 1997 et l'année internationale du microcrédit en 2005. C'est fort de ce consensus que l'économie d'origine zambienne Dambisa Moyo, ancienne cadre de la Banque Mondiale, propose de substituer une plus large part de l'aide publique au développement par des outils de microfinance (Moyo, 2009).

La progression du microcrédit a gagné un terrain géographique incontestablement large. Du continent asiatique au continent américain, en passant par l'Europe, le microcrédit a été plébiscité par les bénéficiaires. En 1997, ce service n'était accessible qu'à 7,5 millions de personnes dans le monde. En 2005, le chiffre de 113 millions de familles avait été atteint (Attali et Arthus-Bertrand, 2007). Cet élargissement du microcrédit a souvent même caché la diversité croissante des services microfinanciers. Un fait demeure, la microfinance gagne du terrain. Aujourd'hui, plus de 3 000 organisations formelles ont été recensées à travers le monde (Nahapétian, p. 41, 2010). En réalité, si l'on prend en compte toutes les organisations actives dans le monde, le total pourrait se situer à près de dix mille (Servet, 2006).

Le développement de l'accès aux services financiers aux populations défavorisées a connu son essor seulement à partir des années 70. La plupart des auteurs sur le sujet s'accordent à dire que la microfinance date d'une trentaine d'année. Il est évident que l'expérience asiatique a servi de catalyseur à la généralisation de la microfinance. Environ 85% des clients (plus de 90 millions du secteur se trouve dans ce continent (Soulama, 2005). Pourtant, la littérature⁹⁶ sur les formes de ce type d'action collective remonte au XIX^{ème} siècle. Les initiations de

⁹⁵ Voir à juste titre Boyé, Hajdenberg et Poursat (p. 223, 2006) dans *Le guide de la microfinance*.

⁹⁶ Un résumé historique assez précis peut être retrouvé dans *Le guide de la microfinance* de Boyé, Hajdenberg et Poursat (2006).

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

Schulze-Delitzsch (1808-1883), de Raiffeisen (1818-1888) et d'Alphonse Desjardins et la Caisse Populaire (1854-1920) sont des manifestations marquantes du mouvement coopératif du XIX^{ème} siècle. C'est à juste titre que Soulama (2005) rappelle que « l'histoire de la pensée économique et coopérative d'une part, l'histoire des faits économiques et coopératifs d'autre part confirment l'existence et l'institutionnalisation du phénomène de la micro-finance à la même période historique que le mouvement coopératif naissant ». Ce dernier lui-même n'est pas loin du mouvement philanthropique qui s'est développé au XIX^{ème} siècle et qui est à l'origine de la philosophie du microcrédit (Attali et Arthus-Bertrand, 2007). Il s'agit de permettre aux classes les plus défavorisées d'avoir accès à l'épargne, dans la mesure où cet accès ne remet pas en cause les opportunités d'accumulation de l'épargne des plus riches. Depuis, la prévention des inégalités préjudiciables à l'intérêt collectif s'exprima. Et la microfinance était déjà là, du moins dans les esprits. Faisons un bref historique du phénomène.

3.3.1. Les prémices de la microfinance

La microfinance a une longue histoire. Cette histoire commence sous la forme de micro-crédit. Selon les historiens, les origines du micro-crédit se trouvent en Babylonie, quelque 3 400 ans avant Jésus-Christ. Les Hébreux pouvaient prêter à un intérêt légalement il y a environ 3 000 ans. Le principe des tontines bien connues en Afrique semblerait exister depuis des siècles. Le principe est simple. Il consiste à regrouper des versements périodiques et les redistribuer à chacun des membres à tour de rôle. En Europe, des coopératives laitières du Haut-Jura existaient déjà au XII^{ème} siècle. Au XVI^{ème} siècle, le prêt est autorisé en Europe par l'Eglise et les prêts à gage se multiplièrent sous la forme de mutuelles. La première banque des pauvres fut fondée en Hollande en 1618 (Seibel, p. 13, 2004). Les travaux historiques de Timothy Guinnane montrent bien l'expansion des coopératives d'épargnes et de crédit durant le XVIII^{ème} siècle et le début du XIX^{ème} siècle dans plusieurs pays. En Allemagne (Guinnane, 2009), au Danemark (Guinnane et Henriksen, 1998) et même aux Etats-Unis (Carruters, Guinnane et Lee, 2009). Pour Seibel, c'est le *Self-help* et l'évolution des lois (notamment la loi de 1823 et le *Loan Fund Board* en 1836) qui permirent à l'Irlande de réaliser un boom en intermédiation microfinancière durant les années 1800.

L'action de Pierre-Joseph Proudhon marqua le début du XIX^{ème} siècle. Il créa la banque du

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

peuple selon les principes de la suppression du numéraire, de la généralisation de la lettre de change et de l'organisation du crédit. Cette expérience n'a pas réussi. Toutefois, deux idées fortes se dégagent de cette expérience et seront à l'origine du microcrédit. Ces idées sont encore valables aujourd'hui. La première est que l'accès au capital doit permettre aux travailleurs de mettre en œuvre leur force de travail, sans dépendre nécessairement d'un patron. La seconde est que le crédit contribue puissamment au lien social. Comme l'ont souligné Attali et Arthus-Bertrand, la création des Sociétés de Crédit Mutuel par les Frères Pereire⁹⁷ au XIX^{ème} siècle en France découle de la même logique. Leur action s'inspire plus spécifiquement de la stratégie saint-simonienne qui repose sur la lutte contre les oisifs détenant le capital.

Attali et Arthus-Bertrand (op. cit.) mettent l'accent sur l'expansion de l'Irish Loan Fund et l'expérience de Raiffesen durant la deuxième moitié du XIX^{ème} siècle. L'Irish Loan Fund, fondé au début du XVIII^{ème} siècle, ouvre en 1840 plus de 3 000 guichets à travers le pays. Mais Timothy Guinnane met l'accent sur l'impulsion institutionnelle ayant permis cette expansion (Guinnane, 2009).

Le 1^{er} décembre 1849, le bourgmestre prussien, Friedrich-Wilhelm Raiffesen, fonde en Rhénanie (Suisse) la première société coopérative d'épargne et de crédit⁹⁸. Son but était de protéger les paysans contre les risques climatiques (Attali et Arthus-Bertrand, ibid.). Cette première coopérative utilise comme garantie la caution et la conscience sociale des notables. Son action consistait à acheter du bétail et de prêter aux paysans à des prix modérés et toujours en dessous de l'usure afin de leur permettre d'acheter eux-mêmes le bétail nécessaire au processus d'enrichissement. Mais il faut relire Timothy Guinnane (2009) et Seibel (2004) pour comprendre la mutation du système coopératif allemand après les années 1850. Après que Raiffesen eut réinventé la microfinance, nous dit Seibel, et que la *Credit Association* de Schultze-Delitzsch fut créée en 1850, le nombre de coopératives rurales passèrent de 245 à 15 000 entre les années 1885 et 1914 (Seibel, p. 13, 2002). Cette expansion a été tributaire de

⁹⁷ Les frères Jacob Emile Pereire (1800-1875) et Isaac Pereire (1806-1880) font partie des pionniers du rôle social du crédit. Deux personnages-clés du financement bancaire de l'industrie des chemins de fer au XIX^{ème} siècle, les deux frères partis de Bordeaux, se sont imposés à Paris dans la philosophie saint-simonienne. Acteurs et actionnaires des lignes de chemins de fer, ils luttèrent contre le parasitisme des « oisifs » tels que les propriétaires fonciers ou les capitalistes (rentiers et usuriers). Un bon résumé de leur action se trouve dans l'ouvrage collectif d'Attali et Arthus-Bertrand, 2007.

⁹⁸ La société s'appelait : « Société de secours aux agriculteurs impécunieux de Flammersfeld ». En créant cette coopérative, Raiffesen entendait rechercher les causes des besoins de crédit des paysans et des artisans.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

plusieurs facteurs institutionnels, rappelle Seibel (ibid.).

Cette initiative s'est exportée en France en 1865 et au Québec en 1900. Guinnane et Martinez Rodriguez (2010) situe le développement des coopératives en Espagne à partir de la *Law on Agrarian Syndicates* de 1906. L'Indonesian People's Credit Bank commença en 1895. Des organisations du même type apparurent en Amérique Latine au même moment pour mobiliser l'épargne, améliorer la productivité de l'agriculture mutualiser l'épargne des paysans. Les caisses d'épargne et de crédit coopératifs pour les plus pauvres se créèrent un peu partout dans le monde durant le début du XX^{ème} siècle. Ce modèle d'organisation de type mutualiste a inspiré beaucoup d'autres pays en Europe et Amérique du Nord puis à partir de 1950 dans les pays du Sud. N'est-ce pas à ce titre que Sébastien Duquet, directeur de PlanetFinance eut à dire que « le microcrédit est, semble-t-il, la seule innovation financière née dans les pays en voie de développement qui ait été ensuite copiée par le Nord »⁹⁹.

En tout cas, de 1950 jusqu'aux années 1970, l'importance d'octroyer des subsides sous forme de crédit agricole aux petits fermiers a été ressentie par les gouvernements et certaines agences qui militaient pour les gains de productivité (Kirkpatrick et Maimbo, 2002). Les années 1960 et 1970 sont surtout marquées par l'action des agences d'aide au développement et des gouvernements des PED. C'est à cette période qu'ils commencèrent à allouer des ressources considérables à des programmes destinées aux microentreprises à travers des mécanismes de bonification d'intérêt (Attali et Arthus-Bertrand, 2007). Ces mécanismes qui n'étaient pas nécessairement destinés aux pauvres ont entraînés de sérieuses déceptions.

Suite à l'acquisition de leur indépendance, les pays en voie de développement ont décidé de venir en aide aux paysans. Les banques de développement virent ainsi le jour. Mais le clientélisme s'y est installé et la difficulté à créer un véritable développement économique durable a ouvert la voie aux organisations de la microfinance. Si depuis la nuit des temps, il y avait en Afrique des formes mutualistes et informelles (tontines) d'intermédiations financières à petite échelle, la popularité revient à l'expérience du Bangladesh. En effet, il est utile de noter que la structure n'est pas la même entre une tontine et une OMF.

⁹⁹ http://www.planetfinance.org/documents/FR/RP_revue_parlementaire_092006.pdf

3.3.2. Les pionniers de la microfinance (1975-1992)

La création de la Grameen Bank¹⁰⁰, au Bangladesh, à partir de 1975 et celui de PRODEM en 1986 (transformée en BancoSol 1992) sont les deux premiers grands exemples de succès qui assoient toute la notoriété et la légitimité du secteur de la microfinance. La Grameen a popularisé le « crédit solidaire¹⁰¹ ». Le BancoSol a initié la diversification des services microfinanciers en accordant des prêts au logement, des prêts à la consommation, et du capital d'investissement pour des créateurs d'entreprises ainsi que des prêts avec des bijoux en garantie. Il permet de déposer de l'épargne à vue et à terme. Il organise un service d'assurance, de transfert de fonds, d'actionnariat, de cartes de crédit (Attali et Arthus-Bertrand, 2007). Ces succès en Asie et Amérique Latine marquent le début de l'émergence d'une réelle « industrie de la microfinance » (Boyé et al., 2006 ; Dichter, 2010). Au même moment, une autre initiative se produit à l'autre bout du monde. Un joueur de tennis américain, Joseph Blatchford, crée ACCION, une ONG visant à initier et former les plus démunis à l'entraide mutuelle. Cette organisation devient une grande aventure, en soutenant des microentreprises et des programmes de soutien international. En Afrique, sont créées des organisations inspirées du système des tontines encourageant les bénéficiaires à former des groupes solidaires, et des systèmes garantis de remboursement de chacun des membres. KRep au Kenya, PADME au Bénin, Kafo Giginew au Mali sont entre autres des exemples de ce cas. Dès lors, la microfinance n'a pas attendu pour acquérir ses lettres de noblesse. Les exemples se multipliaient, Finca, Brac, etc. sont bien d'autres cas.

La microfinance des années 1980 a connu son extension géographique grâce à sa reconnaissance comme stratégie de lutte contre la pauvreté. La manifestation de l'intérêt de la Banque Mondiale pour la microfinance a marqué son extension pendant la décennie 1980-1990. Soulama, un auteur abondant sur le sujet, a constaté la revalorisation du phénomène microfinance par la problématique nouvelle de lutte contre la pauvreté. Il note que « tous les observateurs sont unanimes pour reconnaître qu'il y a eu un développement accéléré des organisations de microfinancement¹⁰² au début des années 80 à travers le monde, notamment

¹⁰⁰ « Banque des Villageois » selon la traduction de Grameen (villageois) en Bangali (Soulama, 2005).

¹⁰¹ Le crédit solidaire ou crédit de groupe est défini comme un crédit octroyé à un groupe d'individus dont chaque membre est solidaire du remboursement de tous les autres (Boyé, 2006, p. 20).

¹⁰² Pour Souleymane Soulama, auteur abondant sur le sujet, le concept de microfinance et celui de microfinancement s'emploie sans distinction.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

dans les pays en développement » (Soulama, 2005, p. 45).

En effet, l'idée de Muhammad Yunus (2009) était simplement d'aider des femmes benglaises à se libérer du joug des usuriers qui les exploitaient. Animé d'une vision humaniste, il cherchait à rendre ses enseignements utiles à ces femmes touchées par la famine de 1974 au Bangladesh (ibid.) et décidées à faire une activité économique.

3.3.3. La période d'euphorie (1992-2000)

Adhésion massive pour certains, exagération voire évangélisme pour d'autres (Dichter, 2006), les années 1990 marquent une période d'euphorie pour la microfinance. La promesse de la microfinance, qui a fait des adeptes, a été popularisée par Muhammad Yunus (Sengupta et Aubuchon, 2008). Elle consiste à croire que les pauvres ont des capacités naturelles d'entreprendre (Hudon, p. 20, 2009) et qu'on peut les « aider les pauvres à sortir de la pauvreté en mobilisant leurs propres énergies entrepreneuriales » (Dichter, ibid.). Suite aux retentissements de la Grameen Bank, les organisations internationales ont jeté le dévolu sur le secteur. Plusieurs bailleurs de fonds, dont des ONG, apparurent alors dans la microfinance. L'euphorie pour la microfinance a été accélérée par la médiatisation du sujet après le premier sommet du microcrédit¹⁰³ en 1997 à Washington D.C. Ce sommet est issu des activités du Groupe Consultatif pour l'Assistance aux Pauvres (CGAP pour son sigle en anglais) créé en 1995. Ce groupe, basé à Washington et à Paris, est une émanation des bailleurs de fonds. Un fait demeure, les années 1990 marquent une période de croissance accélérée pour l'industrie microfinancière. C'est durant cette décennie que la Banque Mondiale a apporté son support à 185 projets de microfinance et de financement rural (Kirkpatrick et Maimbo, 2002). En 1997, les organisations de microfinances sont déjà plus de 2 000 et 7,6 millions de familles parmi les plus pauvres bénéficiaient de ces prêts pour financer leurs activités. Les activités de financement direct de l'« International Finance Corporation » se sont accrues de 60 projets de microfinance en moyenne par année de 1997 à 1999. Les apports de la « Small Business Development Initiative » a permis un lien entre la microfinance et la micro et petite

¹⁰³ Plus d'informations sur le site du sommet du microcrédit <http://www.microcreditsummit.org/>. Faut-il rappeler ce sommet s'est réuni sous l'égide d'Hillary Clinton, de la Reine Sophie d'Espagne et de Tsutomu Hata, ancien Premier ministre du Japon. Des 3 000 personnes venues de 137 pays, beaucoup d'autres grandes personnalités étaient présentes tels que le président de la Grameen Bank, le président de la Banque Mondiale, le secrétaire général de l'UNESCO, etc.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

entreprises. C'est en ce sens que Kirkpatrick et Maimbo qualifient les deux décennies 1980 et 1990 de l'ère de la micro-entreprise. Reprenant Wolfensohn (2006), ils ont souligné les objectifs de ce nouveau tournant dans la lutte contre la pauvreté.

C'est au cours de la deuxième moitié des années 1990 que sont apparues les sociétés de financement spécialisées dans la microfinance. Elles sont la manifestation de la volonté des bailleurs de fonds d'attirer des capitaux privés vers ce secteur. Leur rôle consiste à prélever des fonds dans les pays du Nord afin de les investir dans des organisations de microfinancement situées dans des pays du Sud. C'est aussi à partir de ce moment que la commercialisation de la microfinance s'est réalisée. En effet, la microfinance est passée d'une approche caritative à une approche de rentabilité financière.

Depuis la fin des années 1990, un autre tournant allait marquer l'évolution de la microfinance. C'était l'ère des services microfinanciers (Kirkpatrick et Maimbo, opus cit.). Cette ère est marquée par la nécessité de l'adaptation des services offerts aux besoins des pauvres, des plus pauvres. L'adaptation dont il est ici question a mis devant la microfinance des difficultés qui lui ont forcé à consolider sa démarche. Car selon Attali et Arthus-Bertrand, les individus en grande pauvreté cumulent souvent de nombreux handicaps : ils n'ont accès ni aux soins qui leur permettraient de travailler, ni l'éducation qui leur permettrait d'améliorer leurs compétences, ni aux banques qui leur permettraient d'entreprendre (Attali et Arthus-Bertrand, p. 56, 2007). La diversification des services microfinanciers (Labie, 2009) a marqué le passage d'une approche minimaliste à une approche intégrée de la microfinance. Selon Ledgerwood, l'approche minimaliste consiste à offrir uniquement l'intermédiation financière tandis que l'approche intégrée consiste à offrir à la fois l'intermédiation financière mais aussi d'autres services non financiers (Ledgerwood, opus cit., p. 65). Les services non financiers fournis par les OMF adoptant l'approche intégrée peuvent être des services sociaux (éducation, santé, nutrition et alphabétisation), des services de développement entrepreneurial (technique de marketing, l'apprentissage managérial, etc.) et/ou des services d'intermédiation sociale (apprentissage sur les coopératives, leadership, etc.)

3.3.4. Vers la maturité du secteur microfinancier

La diversification des services microfinanciers (Labie, op. cit.) au cours de la période

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

précédente a montré que la microfinance est capable de proposer des produits utiles tant au niveau économique que morale. Les acteurs deviennent de plus en plus nombreux et divers. Les premières difficultés de la microfinance apparurent à la fin des années 1990. La première faillite médiatisée eut lieu en 1996 avec l'échec de Corposol, organisation colombienne, suivie de plusieurs autres en Asie et en Afrique. Après la période euphorique des années 1990, la maturité devient grandissante dans le secteur, à partir des années 2000 (Navajas, Conning et Gonzalez-Vega, p. 748, 2003). Selon une étude du CCAP en janvier 2006, il y a environ 500 millions d'emprunteurs très pauvres dont 84% en Asie et 50% en Chine et en Inde. Le taux de remboursement des organisations de microfinance avoisine les 98%. La microfinance s'est aussi transformée au point de vue des compétences, de la spécialisation et de la professionnalisation. Jacques Attali et Yann Arthus-Bertrand (2007) constatent même une certaine formalisation au sein des acteurs. Or comme diront les mêmes auteurs plus loin, « Quelles que soient les organisations choisies, un point commun à l'ensemble du secteur de la microfinance est la relation de proximité géographique tenue avec le client. Cette caractéristique [...] est en fait directement liée au concept de « l'informel » » (p. 62, 2007). N'est-ce pas en ce sens qu'une analyse institutionnelle de la microfinance devient nécessaire ? Actuellement, de nouvelles difficultés apparaissent et la microfinance a encore une fois à faire ses preuves. C'est d'ailleurs dans cette perspective que le CGAP a été conçu. Il a d'ailleurs joué un rôle fondamental dans l'émergence du secteur et sa maturité, par deux types d'actions : la professionnalisation du secteur et la coordination des bailleurs.

Aujourd'hui, la microfinance, ayant plus d'une trentaine d'années d'expérience, cherche continuellement à se conformer à la loi de la diversification des produits. Elle propose des services financiers nouveaux allant jusqu'au *leasing*, les produits dérivés, des mécanismes de titrisation¹⁰⁴, etc. (Attali et Arthus-Bertrand, p. 77, 2007). La maturité de la microfinance à l'échelle internationale est étroitement liée à sa commercialisation. La professionnalisation du secteur de la microfinance consiste à renforcer les structures organisationnelles des OMF de manière à les rendre viables financièrement. Le développement international de la

¹⁰⁴ La titrisation est une technique financière importée des États-Unis à la fin des années 1980. Ce mode de financement a évolué pour devenir à la fois un instrument de gestion du bilan, de gestion des risques, et de création de valeur. Une tentative de définition générale peut-être dérivée du nom du produit : il s'agit d'une technique financière qui transforme des actifs non-liquides en titres (obligation ou autre) liquides (Wikipédia.fr).

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

microfinance amène certains auteurs à parler de « l'industrie de la microfinance » (Boyé et al., 2006 ; Dichter, 2010 ; Mersland et Ostrom, 2010). L'anthropologue Marguerite S. Robinson parle de la révolution de la microfinance (Robinson, 2001). Et pour Rajdeep Sengupta et Craig P. Aubuchon (2008), cette révolution a bien eu lieu. Cependant, la microfinance se pose en un incontestable outil entre les mains des développeurs mais aussi un outil dont l'usage et la propagande sont souvent contestés.

Il n'en demeure pas moins que la microfinance s'est imposée comme stratégie de développement. En 2005, l'Année Internationale du Microcrédit a publié un rapport intitulé *La microfinance et les Objectifs de Développement du Millénaire (ODM) : Guide du Projet du Millénaire et autres documents des Nations Unies à l'attention des lecteurs*, afin de fournir un contexte et de soutenir les initiatives de microfinance. Ce rapport souligne le rôle crucial de l'accès aux services financiers et le rôle de la microfinance dans l'atteinte des ODM et dans la réduction de la pauvreté. C'est pourquoi, l'analyste du développement en Haïti peut être étonné de constater que le DSNCRP ne fait aucune mention de la microfinance. Il n'en est rien, la microfinance n'est pas une stratégie des gouvernants, mais celle choisie par les gouvernés déçus en Haïti, accompagnés par des bailleurs internationaux. Pareil constat permet aussi de comprendre pourquoi les ODM ne constituent pas un projet de développement efficace (Bagwati, p. 14, 2010). Bien entendu, la microfinance peut aider les pauvres, mais il n'y a pas de preuve qu'elle pourrait permettre d'atteindre les ODM. Loin s'en faut affirment Littlefield, Morduch et Hashemi (2003).

La microfinance, en tant que capital financier, et comme tout capital, est aussi un rapport social (au sens de Marx) ou processus d'intermédiation social (au sens de Nasher Singh). Or, il existe depuis peu une sorte de suspicion autour de la commercialisation de la microfinance. A ce propos, il est question d'échanges entre individus faisant intervenir les institutions. Or cette dimension est souvent négligée dans les analyses portées sur le secteur. Pourtant comme le soutiennent Chatel et Rivaud-Danset « les individus et leurs relations ne peuvent pas être disjoints » (2006, p. 71). Les institutions participent à la jonction entre les acteurs et leurs actions, en les orientant. C'est le cas qui sera traité dans notre étude empirique qui concerne l'intermédiation microfinancière en Haïti.

Aussi, après avoir présenté l'évolution globale de microfinance sur le plan international, nous

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

allons chercher à comprendre les principales caractéristiques du contexte d'émergence de la microfinance en Haïti. La situation économique et sociale décrite au début de ce chapitre influencera certainement le contexte d'émergence du secteur microfinancier et va notamment déterminer son état institutionnel actuel. Nous verrons que le contexte permettra aux organisations de microfinance (OMF) de se poser favorablement comme des interlocuteurs compétents face à l'Etat et les bailleurs internationaux, même si l'Etat demeure bon gré mal gré le chef d'orchestre de l'activité économique. C'est le cas par exemple de la fédération (ou faïtière) KNFP qui concentre son action autour d'un plaidoyer en faveur de la microfinance en Haïti. Et son action est justifiée par l'état du contexte financier global du pays.

3.4. Le développement de la microfinance en Haïti

Comme dans les autres pays en développement, Haïti a été un terreau fertile pour le développement de la microfinance. A l'origine, la motivation du développement de la microfinance en Haïti a été double : il s'agissait de subvenir à un déficit d'accès au crédit tout en luttant contre les pratiques usuraires (communément appelées *kout ponya* en Haïtien).

Pour bien comprendre le contexte d'émergence de la microfinance en Haïti, il est nécessaire de saisir la réalité financière d'Haïti. Car c'est le mode de fonctionnement et de ciblage du système financier officiel qui, avec la montée des activités tertiaires et informelles, a fait cette place favorable au développement actuel de la microfinance. Etroitement liée au mouvement coopératif, la microfinance existe en Haïti depuis la fin des années 1940 avec l'établissement de la première coopérative d'épargne et de crédit en Haïti. Mais, comme nous le verrons, c'est au début des années 80 que les premières institutions de microfinance non-coopératives font leur apparition dans le pays. Cependant, il a fallu attendre la décennie 1990-2000 pour assister à un réel développement de ce secteur sous l'impulsion d'organisations nationales et internationales. Une situation qui a été aussi facilitée par la libéralisation des taux d'intérêt par les autorités monétaires en 1995. En effet, Claude Falgon et William Gustave nous rappellent que le taux d'intérêt était plafonné à 12% l'an avant 1995. Suite au décret libéralisation ce taux, les études empiriques nous montreront que ce taux avoisine les 60% l'an actuellement.

De façon globale, un résumé de l'évolution historique de la microfinance nous montrera que la microfinance n'apparaît comme un phénomène de société que vers la fin du XX^{ème} siècle,

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

dans les pays en Développement. Ensuite, nous soulignerons le fait que, d'un point de vue méthodologique, pour comprendre le changement qui s'opère, l'analyse par les institutions se présente comme une entrée opportune. La démarche est d'autant plus heuristique que peu d'études ont été consacrées sous cet angle. Le besoin en termes de microfinance ne semble pas être dissociable du changement institutionnel que l'on peut observer dans les pays en développement. Le fait de percevoir la microfinance par les deux fonctions d'intermédiation sociale et financière¹⁰⁵ (Legerwood, 1999, p. 1 ; Naresh, 2004¹⁰⁶, p. 12) rend envisageable une approche institutionnelle de l'analyse de la microfinance, telle qu'initée par Joanna Ledgerwood (1999), Robert H.Y. (2002), et Naresh Singh (2004).

3.4.1. Le contexte financier d'Haïti

Le contexte microfinancier haïtien est la conséquence immédiate des carences du système de financement officiel du développement en Haïti, lui-même reflétant les défaillances de l'économie nationale. Si cette assertion paraît évidente, au regard de ce que l'on peut constater dans d'autres sociétés, dans la société haïtienne le besoin de financement en milieu rural s'est fait sentir dès la fondation de la nation après l'indépendance du pays, en 1804 (Develtere et Fonteneau, 2003, p. 4).

De façon générale, en Haïti, les revenus et les richesses sont extrêmement concentrés entre les mains d'un très faible pourcentage de la population. En matière de financement des besoins de la population, 70% des prêts du secteur bancaire formel sont destinés au seul 2% des clients (opus cit.).

Jusqu'à récemment, il n'y avait pratiquement pas de banque commerciale dans les villes de province. Le milieu rural était tout simplement non desservi par les banques qui n'y voyaient aucune capacité de remboursement ni d'activité nécessitant un financement considérable. Or

¹⁰⁵ Ledgerwood reprenant Bennett (1997) définit l'intermédiation sociale comme étant « la création d'un capital social en appui à une intermédiation financière pérenne au service de groupes ou d'individus pauvres et défavorisés » (1999, p. 73). Tandis que Naresh Singh, citant Elaine & Barton (1998) entend cette notion comme un investissement, « une intermédiation financière avec une composante de création de capacités au sein des secteurs de la société n'ayant pas accès aux facilités de crédit et d'épargne (2004, p. 12).

¹⁰⁶ **Naresh Singh, (2004)**, Document non publié, présenté au Panel 20 (intitulé : *Rural Livelihood and Social Capital: The Case of Bangladesh and South Asia*) de la 18^e conférence de l'European Association for South Asian Studies (EASAS), disponible à l'adresse <http://www.sasnet.lu.se/EASASpapers/20NareshSingh.pdf> visité en avril 2008.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

entre temps, ce qui accentuait la distinction ville/campagne était principalement cet accès aux ressources financières et aux services. Puisque le pays est majoritairement rural, il y avait une situation propice au développement d'une filière alternative à la finance officielle concentrée sur la capitale et quelques villes secondaires (comme le Cap-Haïtien, les Cayes ou les Gonaïves).

L'informalisation de l'économie et la vulnérabilité des acteurs économiques populaires d'Haïti sont révélatrices de l'exclusion socio-économique aggravée en Haïti. Elles ont pour conséquence la création de son propre emploi devant le manque d'opportunité d'emploi et de politique d'emploi. Dans le commerce et les industries manufacturières, le taux d'informalisation est très élevé, on compte jusqu'à 84,3% et 48,9% de travailleurs indépendants (Lamaute-Brisson, 2001 cité par Develtere et Fonteneau, opus cit. p. 10).

Jusqu'en 1995, les taux d'intérêt étaient plafonnés en Haïti. La libéralisation des taux d'intérêt sur le marché financier a favorisé le développement d'une multiplicité d'acteurs dans le système financier national.

Au final, du point de vu du risque estimé par les acteurs financiers, on pourrait découper le contexte financier haïtien en deux types de caractéristiques, l'un entraînant le désintéressement des banques, l'autre ouvrant potentiellement la voie au développement de la microfinance.

Le contexte de désintéressement des banques dans le financement rural

- Population majoritairement rurale et pauvre vivant de l'agriculture de subsistance (non auto suffisante), générant souvent peu ou pas du tout de revenus monétaires.
- Activité agricole rurale sans assurance et exposée aux aléas climatiques courants en Haïti¹⁰⁷.
- Des demandeurs/bénéficiaires non formés en perspectives d'investissements

¹⁰⁷ En 2008 par exemple, les organisations financières qui ont consenti des prêts au secteur agricole ont connu des pertes considérables suite aux quatre ouragans qui ont ravagé Haïti. Ces organisations ont indiqué qu'elles ne souhaitaient pas revenir dans le marché des prêts agricoles à moins que des mécanismes d'assurances et de garanties ne soient mis en place afin d'atténuer les risques encourus (http://www.rocahd.org/NOUVELLES du DEVELOPPEMENT/PDF/MARNDR_PlanInvestissementAgricole_Annexe08-Financement_100526.pdf).

productifs.

- Des demandeurs vivant dans un contexte géographique difficilement accessible et dans des habitats dispersés.

Le contexte favorisant le développement de la microfinance en Haïti

- Une forte demande de services de la microfinance parmi les pauvres, comme partout ailleurs¹⁰⁸ en PED, notamment en Amérique Latine et la Caraïbes (Kéïta, p. 32, 2007).
- Le nombre élevé de projets de petits commerçants, artisans, agriculteurs et autres n'ayant pas pu être réalisés faute de disposer de financement adéquat.
- Une population demandeuse de services microfinanciers à dominance analphabète et illettrée.
- Les services microfinanciers sont offerts par deux principaux types d'organisations : les coopératives et les non-coopératives.
- Le secteur de la microfinance est très émietté.
- Des acteurs (OMF) dits informels ne tenant parfois aucune de comptabilité.

Dans un rapport publié par la CEPALC, il a été souligné que dans le milieu rural haïtien, l'insuffisance de l'offre par rapport aux besoins résulte avant tout de la difficulté de concilier rentabilité des OMF (condition de leur pérennisation) et accès aux populations ayant besoin de financements (Lustin, p. 60, 2005). Danielle Lustin a aussi souligné dans ce rapport que le déficit de formation des cadres de base et de celle la population (taux d'analphabétisme d'environ 50%) (ibid.). Cette situation de lacune informationnelle a largement influencé les débuts de la microfinance en Haïti.

3.4.2. Le contexte historique d'émergence de la microfinance en Haïti

Le développement de systèmes financiers alternatifs, relevant de l'économie solidaire d'après Develtere et Fonteneau (opus cit.), vient de l'impossibilité de l'Etat Haïti d'assurer de façon continue une politique de satisfaction des besoins de la population. Cette impuissance de

¹⁰⁸ David S. Gibbons et Jennifer W. Meehan (du CASHPOR Financial and Technical Services, Malaysia) in **Financer la microfinance pour la réduction de la pauvreté**. Document en ligne sur le site du sommet du microcrédit (http://www.microcreditsummit.org/papers/fr_gibbons+meehan+fmfpr.pdf).

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

l'Etat a été doublée par la stagnation de l'aide publique au développement (Servet, 2006). Le constat a été le même pour d'autres pays dans lesquels l'aide était inefficace (Moyo, 2009), c'est pourquoi Esther Duflo et William Parienté rappelle dans *Développement récents sur l'impact et les mécanismes de la microfinance* que « le développement de la microfinance est donc, en partie, né du constat que les institutions financières classiques sont dans l'incapacité dans ces pays de participer efficacement au développement économique et à l'allègement de la pauvreté » (Duflo et Parienté, p. 10, 2009). L'expression des besoins en produits microfinanciers en Haïti a une histoire séculaire. Dans cette République de la Caraïbe, l'apparition de la microfinance vient d'une nécessité plutôt rurale. Pourtant, jusqu'à une période récente, la microfinance a presque toujours été accaparée par une population plutôt urbaine ou péri-urbaine.

Dans un rapport d'étude publié en 2006 par le Conseil National pour le Financement Populaire (KNFP¹⁰⁹, pour le sigle en créole haïtien), on remonte le début de cette gestation à la moitié du XIX^{ème} siècle. Tandis que pour Develtere et Fonteneau, on peut retrouver le début du mouvement de systèmes solidaires dès le lendemain de l'indépendance de 1804. Le secteur coopératif avait pris à cette époque-là la forme de « groupements associatifs de travail » c'est-à-dire des groupes collectifs de travail, rémunérés en nature (plutôt en nourriture) tels que les *coumbites*, les *mazingas*, les *rondes*, les *corvées* ou les *ramponeaux* ou ceux rémunérés en argent, les que les *djobs* ou les *jounins* (Gayo, cité par Develtere et Fonteneau, 2003).

Depuis 1859, sous le gouvernement de Fabre Geffrard, le problème de l'absence de financement pour les activités économiques en milieu rural et la nécessité d'organisations spécialisées dans ce domaine étaient évoqués. A la même année, il y eut la première tentative de mise en place d'une banque agricole. Plus tard, en 1909, le théoricien nationaliste, Dantès Bellegarde, expose l'intérêt de développer des caisses d'épargne inspirées du modèle Raiffeisen, pour mobiliser l'épargne paysanne à des fins productives¹¹⁰. Puis pendant, l'occupation américaine du pays (1915-1934), la question du financement pour le monde rural ne semble pas avoir fait l'objet d'une attention particulière.

¹⁰⁹ Konsèy Nasyonal Finansman Popilè.

¹¹⁰ Bellegarde, D. (1909), Le problème agricole, *Bulletin Officiel de l'Agriculture et de l'Industrie*, octobre-novembre 1909.

D'après Develtere et Fonteneau (p. 4, 2003), c'est en 1937 qu'est créée en Haïti la première coopérative dite moderne, marquant ainsi la deuxième étape du mouvement coopératif haïtien. Au lendemain de l'occupation américaine, en 1938, a eu lieu le premier congrès des Agronomes et Spécialiste de la Production Agricole et de l'Enseignement Rural (SNP&ER). On y retrouve les pionniers des services agricoles d'Haïti (les Dartigue, David, Déjoie, Nicolas, Sylvain etc.).

En 1946, apparurent les deux premières caisses populaires du pays : l'une à la Vallée Jacmel (sud-est du pays) et l'autre à Cavaillon (département du sud). Ces caisses ont été structurées sur le modèle canadien des caisses Desjardins, puisqu'elles ont été créées sous l'impulsion des religieux (missionnaires) canadiens. Il a fallu attendre les années 1950 pour assister à l'émergence d'un mouvement coopératif et du crédit en Haïti.

En effet, comme nous l'avons vu dans l'échec des politiques de financement agricole et rural en Haïti, dès 1951 le SCIPA a encouragé la formation de coopératives de crédit agricole en Haïti. Dès l'année 1951, les Pères Oblats ont initié en tout cinq caisses populaires dans le sud du pays. En 1953, le mouvement coopératif comptait haïtien déjà 52 caisses populaires (dont le SCIPA est l'origine de 40) regroupant plus de 6.000 membres.

Pressées par les Nations Unies, les autorités haïtiennes ont été amenées à former une commission chargée de travailler sur un projet de législation coopérative dès l'année 1952. Mais l'idée de coopération n'a été officialisée en Haïti qu'à partir de septembre 1953, lors que le sénat a adopté une loi créant un Conseil National de la Coopération (CNC) rattaché au département de l'économie nationale. Le Bureau du Crédit Rural Supervisé de 1956 ayant été fermé en 1958, seuls les Bureaux de Crédit Agricole (BCA) ont fait long feu mais avec des effets peu considérables. C'est pourquoi, les financeurs internationaux allaient privilégier les organisations de la société civile en matière de microfinancement (Schuller, op. cit.).

En résumé, en Haïti, l'histoire confirme le fait que la microfinance est née de la demande de la population devant l'incapacité de l'Etat à mener des actions efficaces de financement et le désintéressement des banques commerciales à proposer une réponse à cette demande. Il faut dire aussi que la vraie motivation de l'expansion de la microfinance en Haïti vient d'une part

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

de la débrouillardise individuelle et collective de la population, exprimée dans le cadre du secteur coopératif. D'autre part, durant les années 1990, bien que la situation socioéconomique d'Haïti ait été particulièrement perturbée par les crises politiques et les politiques économiques inefficaces (dont le PAS II), la microfinance haïtienne recevait un appui financier important de la part de plusieurs organisations dont l'USAID, le DID et la Banque Mondiale.

Les crises politiques des deux dernières décennies ont marqué très fortement le contexte politique et économique haïtien. Le coup d'Etat et l'embargo de 1991 ont donné une nouvelle impulsion à la mise en place de programmes de microfinance en Haïti. La disponibilité de financements de l'aide internationale et de la dégradation des conditions de vie des couches démunies urbaines favorisent le développement dans ce secteur. En même temps, l'insécurité physique et économique croissante a largement contribué à une multiplication du nombre de coopératives et un accroissement considérable de l'épargne qui leur est confiée.

A la fin des années 1990, Haïti a connu une accélération du nombre des acteurs de la microfinance. Cette accélération marque très fortement le panorama actuel du secteur. Le développement rapide de la microfinance (urbaine principalement), entre 1995 et 2000 est à lier à un ensemble de facteurs internes et externes. Sur le plan interne, les villes connaissent une forte croissance de leur population, une réduction de l'emploi dans le secteur formel et un développement du travail indépendant. L'augmentation rapide de la consommation de produits importés ouvre, d'autre part, de nouvelles opportunités de revenus dans les activités commerciales. Les importations de produits alimentaires, par exemple ont pratiquement doublé entre 1992 et 2000. Aussi, entre 1997 et 2002, une banque commerciale, deux groupes financiers et une banque d'état s'engagent dans la micro-finance. En septembre 2002, environ une vingtaine d'organisations de type non coopératif sont répertoriées dans le secteur intermédiaire. On y retrouve des associations, des fondations, des organisations non gouvernementales (ONG), des unités de micro-finance au sein de banques gouvernementales et de banques commerciales, des sociétés de droit privé.

A l'heure actuelle, la microfinance est aujourd'hui le vecteur essentiel du financement dans le milieu rural haïtien et un acteur majeur dans la vie économique nationale. Les banques commerciales, dont seulement quelques unes sont implantées en province, ne sont que très

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

peu à se tourner vers le milieu rural, tandis que les OMF se multiplient et que l'Etat laisse libre court au développement du secteur de la microfinance. Celui-ci s'autonomise avec l'aide des organisations internationales comme l'USAID, l'ACDI, la BID, etc. En matière de type de services fournis par les OMF, on peut dire que si toutes les formes de microfinance existent en Haïti, il est mentionné que les opérations actuelles se concentrent largement sur le micro-crédit, alors que relativement peu d'efforts ont été investis dans la promotion de l'épargne (ACDI, 2007).

Enfin, un élément souvent négligé par les analystes de la microfinance en Haïti est la libéralisation des taux d'intérêt en 1995. Cette libéralisation, réalisée dans le cadre du respect du PAS II, a permis de pratiquer des taux permettant de couvrir les coûts et les risques plus élevés du microcrédit. C'est une des explications majeures dans la commercialisation de la microfinance en Haïti. Depuis cette libéralisation, par exemple, les banques haïtiennes allaient s'intéresser un peu plus à la microfinance. De la même façon, la Fondation Kole Zepol (Fonkoze) s'est imposée comme leader dans la prestation de microcrédit (Tucker et Tellis, 2005). Bien entendu, cette libéralisation a son côté pervers, dans la mesure où elle a favorisé le développement des caisses d'investissements et de placement (CIP) dont la faillite en 2002 a mis à mal tout le secteur de la microfinance en Haïti. C'est à l'issue de cette faillite, qu'un vrai cap allait être franchi dans le développement de la microfinance en Haïti.

3.4.3. La vulgarisation de la microfinance en Haïti

Selon le *Recensement sur l'industrie de la microfinance haïtienne* (2008), pendant 36 ans (de 1946 à 1982), « la pratique de la microfinance sur une base institutionnelle ou formelle était une exclusivité des coopératives d'épargne et de crédit, plus communément appelées « caisses populaires » (USAID, 2008b). La diversification des acteurs de la microfinance en Haïti commence à partir des années 1980. En 1982, deux nouveaux acteurs apparurent : le FHAF (Fonds Haïtien d'Aide à la Femme) et la FHD (Fondation Haïtienne de Développement). En 2009, les organisations de microfinance représentaient un portefeuille de crédit de plus de deux milliards de gourdes, soit plus de 33 millions d'euros. C'est l'équivalent de près de 15% du PIB de la même année, soit environ 240 HTG ou 6 dollars américains per capita.

Pendant toute la décennie 1980, qui a vu apparaître diverses formes d'OMF non-coopérative

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

(Associations, Fondations, ONG) le paradigme dominant était la suivante : la microfinance perçue comme activité purement sociale, et une forme de solidarité locale et internationale (ibid.). Les services offerts commencèrent toutefois à être diversifiés : crédit, assurance, change, transfert. L'appui des organisations internationales s'est joint au mouvement et a permis d'intensifier les contributions techniques et financières des OMF.

A partir des années 1990, il y eut un changement radical de paradigme dans le domaine de la microfinance en Haïti. La microfinance est devenue une opportunité commerciale pour les distributeurs de services microfinanciers (USAID, ibid.). C'est alors que certaines banques allaient développer des activités de type microfinancières. La Sogebank crée une filiale microfinancière appelée Sogesol, la Unibank crée sa filiale spécialisée appelée Microcrédit National, Capital Bank et Banque de l'Union Haïtienne ont opté chacun pour un service spécialisé en microcrédit à l'intérieur de leur direction de crédit. Dans le même temps, les banques d'Etat, Banque Nationale de Crédit (BNC) et Banque Populaire Haïtienne (BPH) ont commencé à faire du microcrédit ponctuellement.

Le recensement de 2006/2007 (USAID, 2008b), étude portant sur environ quatre-vingt programmes microfinanciers, révèle que le cadre institutionnel (légal et réglementaire) n'a pas suivi le rythme de l'évolution du secteur de la microfinance. Jusqu'au vote de la loi de juillet 2002, les caisses populaires étaient contrôlées en tant qu'entreprises coopératives par le CNC, et les autres OMF dotées de statut d'ONG, de Fondations ou d'Associations étaient sous le contrôle du Ministère de la Coopération Externe ou le Ministère des Affaires Sociales. Ce contrôle se limitait et se limite en encore à des autorisations de fonctionnement ou de reconnaissance légales.

La loi de 2002 sur les CEC et la création de la DIGCP/BRH fait rentrer la microfinance dans le système financier national. Bien entendu, il faut préciser que la microfinance demeure une catégorie à part dans le système financier national.

Le même recensement présente un panorama de 200 OMF que nous résumons dans le tableau suivant. La plupart des coopératives œuvrant dans le secteur comptent moins de 5 000 clients. Alors qu'au moins 112 500 000 millions de dollars américains sont nécessaires pour atteindre l'ensemble de la population pauvre du pays estimée à 650 000 ménages qui ont besoin de la

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

micro-finance, l'industrie microfinancière haïtienne disposait d'environ 800 millions de gourdes et ne concernait en 2005 qu'un maximum de 100 000 personnes (Lustin, 2005). En 2008, les coopératives à elles seules disposaient d'un actif de 64 790 297 de dollars américains (WOCCU, 2008). Les données présentées en annexe E permettent de constater la petitesse de la microfinance haïtienne par rapport à celle de l'Amérique Latine et la Caraïbes.

Tableau n° 11 : Formes des organisations de la microfinance en Haïti

Types	Formes	Quantité (approximative)	
Organisations coopératives	Coopératives d'Épargne et de Crédit (CEC) ou Caisses Populaires (CP)	192	222
	Les banques communautaires		
	Les groupes solidaires		
	Les mutelles de solidarité		
Organisations non-coopératives	Associations	2	30
	Fondations	2	
	ONG	15	
	Banques (Commerciales)	9	
	Sociétés de droit privées	2	

Source : USAID, 2008b

Comme indiqué dans le tableau précédent, en Haïti, la microfinance peut être découpée en deux branches : les organisations de microfinance de type coopératif et les organisations de microfinance de type non-coopératif. Ce découpage est devenu habituel à la fois d'un point de vue législatif et organisationnel. Le nombre d'OMF exerçant dans le pays n'est pas connu avec précision. Contrairement à Haïti où la législation microfinancière n'est pas claire pour toutes les structures, sur la base de la réglementation, le MixMarket divise les OMF de l'Amérique Latine et la Caraïbes en quatre groupes : les coopératives, les ONG, les banques et les intermédiaires financiers non-bancaires (Microfinance Information Exchange, 2009). S'il a évolué en termes numériques, le paysage microfinancier haïtien reste le même depuis la Loi de 2002. Nous présenterons plus loin une typologie de ces OMF sur la base du critère

institutionnel.

En réalité, dans les deux sous-secteurs coopératif et non-coopératif, il existe un grand nombre d'acteurs non-pris en compte par les statistiques vu qu'ils fonctionnent dans un cadre géographique restreint et qu'ils ne sont pas enregistrés.

3.4.4. Le mouvement microfinancier coopératif en Haïti

Le mouvement financier coopératif haïtien a débuté en 1937 avec la création de la première coopérative et l'élaboration de la première loi sur les coopératives. La méthodologie dite « Caisse Populaire », d'origine franco-canadienne utilisée par le mouvement, a été initiée pour la première fois en 1946 à Jacmel. Ainsi, à côté des autres coopératives (production, service...), les coopératives d'épargne et de crédit sont aussi connues sous le nom de caisse populaire. En 1993, environ 79 caisses ont été recensées dans le pays. Develtere a noté 250 coopératives dans le pays en 1991, dont seulement 70 étaient formellement reconnues par le CNC. Toujours d'après Develtere (1991), le nombre de coopérateurs était alors estimé à 68 000. Elles atteignent le nombre de 348 en 1999. Alors qu'en 2009, ce nombre allait être porté à 469 870 (WOCCU, 2010).

Entre 1999 et 2002, ce secteur a connu une explosion fracassant tout le paysage financier haïtien. Comme le note Lustin (2005), le secteur financier haïtien allait connaître un tournant sans précédent avec l'émergence de ce qu'on peut appeler les « coopératives d'investissement et de placement » (CIP). Se basant sur le décret-loi de juin 1995 relatif à la libéralisation des taux d'intérêts, de nouveaux groupes de coopérateurs (en grande partie des professionnels venus du secteur bancaire et financier formel), se dénommant des réformateurs, ont formé des caisses opérant prioritairement dans les investissements et les placements (ibid.).

Au mépris des prescriptions du décret du 02 avril 1981 sur le fonctionnement des coopératives qui obligent les administrateurs des caisses populaires à employer la quasi-totalité de leurs ressources dans les opérations de crédit aux membres, la principale opération menée par les CIP est la collecte de l'épargne sous forme de dépôt à terme, à des taux variant entre 10 et 15% le mois. Les plus connues sont CADEC, CEI, Cœurs-Unis. L'épargne est affectée, en principe, au financement d'investissements dans les domaines du transport, de

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

l'immobilier et du négoce. Or, aux yeux de tous, ces affectations ne peuvent justifier un rendement aussi élevé (UNCDF, 1997).

Très tôt, ces fausses coopératives ont fermé leurs portes tout en gardant de fortes sommes d'argent des épargnants. Cette situation a un impact très négatif sur le portefeuille de la micro-finance et la clientèle qui s'est décapitalisée. Elle a entraînée l'élaboration et la promulgation par le gouvernement d'une nouvelle loi sur les coopératives tout en offrant une assistance technique au Conseil National des Coopératives (CNC), structure de régulation du secteur et des coopératives toutes catégories confondues. La colère de la population n'a jusqu'à présent pas été apaisée vu que seulement quelques dizaines de personnes en ont reçu un pourcentage assez insignifiant de remboursement.

En effet, la libéralisation des taux d'intérêt en 1995 a été un élément fondamental dans le développement de cette industrie qui est caractérisée par la diversité des acteurs que ce soit en termes de méthodologies de crédit, de statut juridique ou de zone d'intervention.

22 des organisations du secteur non-coopératif de la microfinance représentent un portefeuille de crédit de 1,086 milliards de gourdes (soit environ 25 millions de dollars américains). Les femmes sont de plus en plus présentes et constituent environ 67% de la clientèle des OMF contre 55% en 2000 ce qui se justifie par la domination du commerce, activité essentiellement féminine. En fait, le potentiel de marché pour la microfinance est très grand dans la mesure où 80% de la population est en situation d'auto-emplois (Tucker et Tellis, p. 115, 2005).

Rappelons à titre indicatif les méthodologies employées par les OMF de type coopératif en Haïti. Ces méthodologies sont rapportées par DAI/FINNET (2001). Elles sont essentiellement divisées en quatre formes : les caisses populaires, les banques communautaires, les groupes solidaires et les mutuelles de solidarité.

3.4.4.1. Les caisses populaires

Les caisses populaires sont des OMF de type coopératif fournissant des services financiers uniquement à leurs membres ou sociétaires sur une base mutualiste. Ce sont des coopératives d'épargne et de crédit (CEC). Elles privilégient une stratégie autonome de croissance axée sur

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

la mobilisation de l'épargne des membres pour constituer leur portefeuille de crédit. En Haïti, elles sont nombreuses. Leur régulation est cependant limitée et récente. C'est aussi pourquoi leur nombre est mal connu.

3.4.4.2. Les banques communautaires

Les banques communautaires fonctionnent selon la méthodologie de crédit solidaire. Elles regroupent, en général, 20 à 35 personnes, le plus souvent des femmes. Elles fournissent un fonds de prêts qui est réparti entre les membres de la banque. Ces derniers se réunissent à des intervalles réguliers pour rembourser. Les membres se portent mutuellement garants, les impayés des uns devenant la responsabilité des autres lors des réunions de remboursement. Plusieurs études ont été consacrées au rôle du capital social dans ce type de fonctionnement. Selon l'ACDI (2004), les banques communautaires qui pullulent en Haïti ont été conçues en mode projet et ne sont pas structurées de sorte à offrir de bonnes chances de pérennité. Elles sont déficitaires en termes de compétences internes et sont dépendantes des organisations qui les ont créées.

3.4.4.3. Les groupes solidaires

La méthodologie de crédit dite groupe solidaire consiste pour une OMF à fournir un crédit à un petit groupe de 3 à 10 personnes se portant mutuellement garants pour le remboursement. La durée du prêt, le taux d'intérêt et le calendrier de remboursement sont déterminés par l'organisation prestataire du service microfinancier. Mais les montants reçus par chaque individu sont fixés par les membres du groupe et approuvés par l'OMF. Cette dernière se pose en vrai intermédiaire. La méthodologie utilisée se distingue de celle des banques populaires par le fait qu'il n'existe pas d'objectif de pérennisation des groupes solidaires en organisations indépendantes de l'OMF qui les encadre. Beaucoup d'études ont été réalisées sur cette méthodologie considérée mise en place pour juguler l'information imparfaite et le risque de non-remboursement.

3.4.4.4. Les mutuelles de solidarité

Les mutuelles de solidarités sont des formes de caisses d'épargne et de crédit dont l'objectif

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

est de fournir de manière solidaire et durable des services financiers aux membres de l'organisation (Dorvilier, p. 273, 2007). De par leur objectif, les mutuelles de solidarité, ayant existé en Haïti bien avant les coopératives, peuvent être considérées comme des précurseurs de celles-ci. Elles utilisent une méthodologie hybride. C'est-à-dire une méthodologie contenant des éléments empruntés aux banques communautaires et aux caisses populaires simultanément. Ce sont des groupes de personnes, socialement homogènes, cotisant à échéances régulières une même somme d'argent. Les mutuelles de solidarités constituent souvent deux fonds, et parfois même trois. Le fond interne appelé aussi *caisse verte* est alimenté par les cotisations fixes et récupérables des membres. Il sert à faire du crédit. Un fond d'urgence appelé *caisse rouge* sert à faire face aux éventualités. Il est constitué à partir des cotisations non remboursables. Certaines mutuelles disposent également d'un fond externe appelé aussi *caisse bleue*, servant à suppléer à la faiblesse du fond interne.

3.4.5. Les organisations microfinancières de type non-coopératif

La première organisation de microfinance de type non-coopératif a vu le jour en Haïti avec la création de la Fondation Haïtienne de Développement (FHD) en 1979. Mais, c'est au début des années 1980 que les premières organisations de microfinance non-coopératives font leur apparition dans le pays. Créée à l'initiative d'un groupe d'hommes d'affaires et appuyée par l'USAID, la FHD visait à offrir des possibilités de financement aux petites et micro entreprises n'ayant pas accès aux services du système bancaire traditionnel. Elle démarra ses activités en 1981. En 1982, la Fondation haïtienne d'aide à la femme (FHAF) démarre également ses activités de crédit destinées principalement aux commerçantes de la capitale avec le soutien de la Women's World Banking¹¹¹ et l'Inter-American Foundation.

Cependant, en dépit de l'essor que connaît le secteur de la microfinance non-coopérative depuis bientôt dix ans, la capacité de crédit existante demeure insuffisante par rapport à une demande qui est en constante progression. Une étude réalisée par le PNUD sur les besoins du secteur de la microfinance non coopérative en Haïti en 2004 fait ressortir l'augmentation de la demande en mettant l'accent sur une évolution de cette demande vers d'autres types de services financiers. La demande potentielle de produits financiers est estimée à environ 3

¹¹¹ Voir le site <http://womensworldbanking.org/>.

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

millions de personnes. Cette estimation est faite sur la base de la population active (4.1 millions) avec un taux de pauvreté de 76% et du nombre de clients actuels du secteur de la microfinance coopérative et non-coopérative. Dans le rapport du PNUD¹¹², il est fait mention de la faible diversification de l'offre proposée par ce secteur qui n'est pas très innovant. L'offre de services financiers est orientée à plus de 90% vers le petit commerce (marchands ambulants, dépôts de produits alimentaires ou de boissons, etc.) délaissant ainsi les besoins d'une fraction importante de la population, en particulier ceux des secteurs productifs. Cette prédominance du crédit au secteur commercial constitue l'une des faiblesses du secteur financier dans son ensemble car cette caractéristique est également constatée dans le secteur bancaire dont l'activité de crédit est la principale source de revenus bruts.

Bien que minoritaire par rapport au sous-secteur coopératif, la microfinance non-coopérative est organisationnellement relativement très diversifiée en Haïti. Celle-ci est représentée par deux organisations haïtières à savoir le KNFP fondé en 1998 et l'ANIMH créée le 14 novembre 2002. Ces deux organisations fédératrices disposent chacune d'un centre de formation pour les cadres des OMF. Le sous-secteur non-coopératif ne dispose cependant ni de loi ni de structure tutélaire. Un avant-projet de loi a été rédigé, mais il n'a pas été finalisé à ce jour. Le recensement 2006/2007 (USAID, 2008) subdivise la microfinance non-coopérative en Haïti en quatre catégories : les ONG ayant pour vocation de réaliser l'intermédiation financière, les Associations, les Fondations, les Sociétés privées émanant de banques privées à vocation commerciale. Des structures informelles à fonctionnement associatif ont été greffées à ces catégories, c'est le cas des organisations communautaires de base.

Il n'y a pas d'uniformité institutionnelle au sein des OMF de type non-coopératif. Selon leurs statuts, les OMF non-coopératives sont enregistrées soit aux Affaires Sociales (Associations, Fondations), soit au Ministère de la Coopération Externe (ONG) soit à la Banque Centrale (Banques, Filiales de Banques). Au sein de l'environnement national, les OMF se sont donc partagé le marché microfinancier en deux parties entre lesquelles les bénéficiaires essayent de jongler. Il n'est pas interdit aux microentrepreneurs de combiner deux crédits issus des deux branches de la microfinance haïtienne.

¹¹² PNUD, Des besoins du secteur de la microfinance non-coopérative en Haïti, Juillet 2004.

L'expansion du secteur microfinancier a remis en cause la crainte des banques à desservir la population pauvre et rurale. A partir de la commercialisation de la microfinance en Haïti, on voit alors arriver petit à petit les banques commerciales sur le marché. Dès 1996, les banques traditionnelles ont commencé à définir des services microfinanciers. Au lendemain de l'an 2000, pratiquement toutes les grandes banques du pays ont un département de services microfinanciers (voir tableau ci-dessous).

Tableau n° 12 : Arrivée des banques commerciales haïtiennes dans le secteur de la microfinance.

Nom de la banque	Sigle ou appellation courante	Date d'entrée en Microfinance	Intitulé du programme de microfinance
Banque de l'Union Haïtienne	BUH	1996	Kredi Popilè
Banque Intercontinentale de Commerce S.A.	BIDC	1996 (racheté en 1999)	-----
Unibank S.A.	Unibank	1999	Micro Crédit National (MCN)
Société Générale de Banque	Sogebank	2000	Sogesol
Banque Populaire Haïtienne	BPH	2002	Kredi Pou Tout Moun
Capital Bank	Capital Bank	2003	Micro Credit Capital (MCC)

Source : Synergies, bulletin numéro 15 du Bureau des Mines et de l'Energie¹¹³, Haïti.

L'expansion de la branche non-coopérative de la microfinance haïtienne a acquis sa légitimité auprès des bailleurs. En 2007, l'Agence Française de Développement a orienté une partie de

¹¹³ Voir : <http://www.bme.gouv.ht/synergie/numero15/micro%20credit.html>. Consulté en janvier 2009.

ses actions en faveur des organisations qui la composent.

Tout compte fait, la situation haïtienne offre un terrain très demandeur de produits microfinanciers. Danielle Lustin avance : « compte tenu de l'importance des besoins d'investissement en Haïti et de la faiblesse des ressources propres disponibles, le secteur financier est appelé à jouer à l'avenir un rôle important dans le développement national et la lutte contre la pauvreté » (Lustin, p. 62, 2005). Elle a toutefois relativisé ses propos en soulignant que le financement des activités des pauvres est un instrument nécessaire, mais pas suffisant. Car le développement du secteur financier ne permettra pas de lever à lui seul les contraintes majeures qui pèsent sur le pays. Parmi ces contraintes, il y a les contraintes institutionnelles. Alors qu'aucune étude approfondie n'a jamais été réalisée sur la microfinance haïtienne¹¹⁴, le travail empirique de notre thèse vise à produire une première analyse de ses conséquences institutionnelles.

3.5. Conclusion

Acceptée par la communauté internationale comme stratégie de développement dans les PED, la microfinance a connu un développement accéléré durant les trente dernières années. La façon dont elle agit sur le risque et parvient à atteindre une partie des populations pauvres a conduit certains observateurs comme Rutherford à parler de révolution de microfinance.

En Haïti, ce mouvement a connu son essor à partir de l'année 1995, marquée par la libéralisation des taux d'intérêt, la commercialisation du secteur microfinancier et l'accroissement des soutiens financiers internationaux. Ces derniers ont vu dans la microfinance haïtienne un moyen de contourner la faiblesse institutionnelle au sein de l'Etat et un outil de soutien direct à la population. La réponse du secteur microfinancier au vide institutionnel dans lequel il évolue constituera pour le reste de notre analyse l'argument principal justifiant la prise en compte des institutions dans l'évaluation de la microfinance.

En 2009, la microfinance haïtienne est assez diversifiée en termes de services et en termes d'acteurs. Elle constitue désormais un secteur qui mérite d'être étudié, à la fois pour les leçons qui peuvent y être tirées en matière d'efficacité des stratégies de développement

¹¹⁴ Il existe quelques rares publications sur des évaluations sectorielles portant sur une partie du secteur. C'est le cas de l'article de Tucker et Tellis (2005) traitant de l'OMF Fonkoze ou des évaluations de l'UNCDF (2003).

Chapitre 3. Le développement de la microfinance en tant que stratégie de développement économique

locales en PED que pour une meilleure compréhension de son propre développement mais son rôle potentiel à contribuer au développement économique national.

Les idées fortes développées dans le chapitre sont résumées dans la synthèse suivante :

Tableau n° 13 : Synthèse du chapitre 3

Hypothèses/Postulats/I dées fortes	Principales conclusions du chapitre	Références
<i>Microfinance matters</i>	La microfinance a gagné l'adhésion de la communauté internationale comme étant un outil de lutte contre la pauvreté	Pathak et Pant (2008) Fischer et Sriram (2002)
L'échec des politiques publiques en Haïti a fait place au développement de la microfinance	En Haïti, la microfinance s'est imposée comme stratégie alternative de développement (ou de lutte contre la pauvreté)	DAI/FINNET (2003, 2005), USAID (2008c), UNCDF (2003, 2006)
L'exclusion financière est une des causes déterminantes du contexte d'émergence de la microfinance haïtienne	L'exclusion financière qui frappe la grande majorité des Haïtiens est le principal déterminant de la massivité de la demande microfinancière	DAI/FINNET (2005),
La microfinance haïtienne (coopérative et non-coopérative) a connu son expansion à partir de 1995	L'expansion de la microfinance en Haïti est liée à libéralisation des taux d'intérêt, la commercialisation de la microfinance et l'aide des organisations internationales	DAI/FINNET (1999) UNDP (1997)
La finance formelle se lie à la finance informelle	L'expansion de la microfinance et la démonstration de ses résultats ont attiré le secteur bancaire dans le microfinancement	UNDP (1997)

Conclusion de la première partie

La situation du développement économique en Haïti a toujours été une préoccupation. Entre mal-développement et laboratoire des théories du développement, les mots ne manquent pas pour la décrire. Malgré les efforts nationaux et internationaux déployés depuis des décennies, malgré l'affluence de l'aide internationale, des millions d'Haïtiens continuent à vivre avec moins de 1 dollar américain par jour et sont donc privés de leur liberté substantielle. D'ailleurs, le pourcentage de pauvre de la population serait plus élevé si les évaluateurs adoptaient la nouvelle estimation de ligne internationale de la pauvreté extrême fixée à 1,25 dollar américain par jour (Shaoshua et Ravallion, 2008).

Une des principales causes identifiées au handicap au développement du pays est l'inadaptation des politiques mises en place (Lundahl et Silié, 1998). Parmi les politiques majeures mises en œuvre en Haïti durant le XX^{ème} siècle, il y a bien évidemment les deux Politiques d'Ajustement Structurel (1986 et 1995). Prônant la pleine intégration des pays pauvres dans l'économie mondiale, le FMI, la Banque Mondiale et les économistes orthodoxes ont poussé Haïti à faire un certain nombre de réformes qui finissent par effets mitigés. Les économistes de ces mêmes organisations internationales ont été forcés d'admettre que les stratégies adoptées sont inefficaces. Analysant les effets de ces politiques dans différents pays, Joseph Stiglitz parle de l'absence de prise en compte des populations bénéficiaires et leur participation (Stiglitz, 2002). Paul Streeten trouve pour sa part que ces stratégies ont été insuffisamment humaines dans la mesure où « Bien que l'on ne puisse guère compter sur une augmentation des montants d'aide, la lutte contre la pauvreté pourrait donner de meilleurs résultats si l'aide était subordonnée à des critères humains ou sociaux » (Streeten, 1999).

Aussi, après ces tentatives, un changement de cap stratégique a été opéré, il s'agit de supporter les stratégies locales menées par des acteurs de la société civile organisée. La principale concrétisation de ce changement a été effectuée dans le champ de la microfinance plébiscitée comme stratégie de lutte contre la pauvreté et l'exclusion et comme moyen de développement économique. Seulement, l'estimation des effets de l'intervention microfinancière n'a jamais été réalisée, à l'échelle nationale en Haïti. A part quelques *success stories* pour justifier la réussite de certains projets, seule l'UNCDF a mandaté une évaluation limitée à deux projets qu'elle a financés. Par ailleurs, elle avait mandaté une évaluation encore

plus limité en 1997 portant sur l'*United Nations Development Programs* (UNDP) Microfinance (UNCDF, 1997). Ces deux documents nous serviront de sources pour certaines comparaisons de nos résultats. En Haïti, aucune étude n'a été menée sur l'influence des caractéristiques institutionnelles – ayant contribué à l'échec des stratégies précédentes – dans la nouvelle dynamique créée au sein de l'intermédiation microfinancière en Haïti. C'est dans ce pari que s'engage la deuxième partie de la thèse.

DEUXIEME PARTIE :

**ESTIMATION DES EFFETS DE L'INTERVENTION MICROFINANCIERE PAR SA
PRODUCTION DE CAPITAL INSTITUTIONNEL**

Introduction de la deuxième partie

Dans la partie précédente nous sommes parvenus à l'idée que les institutions comptent dans l'analyse des stratégies de développement comme la microfinance, et qu'elles peuvent être analysées à travers l'approche capital institutionnel. Cette deuxième partie vise à mobiliser cette approche dans l'analyse des effets de la microfinance en Haïti. Elle s'inscrit dans la continuité de la pensée de North (1990, 1991, 2005), selon laquelle les organisations produisent des institutions. Dès lors, trois hypothèses sous-tendent notre démarche.

La première hypothèse de travail est que l'apport des organisations de microfinance n'est pas constitué uniquement de liquidités et de formation, il comporte également l'apport d'institutions. A bien cerner la réalité de l'intermédiation microfinancière, l'analyste peut constater la primauté des institutions dans cette intermédiation. Car, avant d'accéder aux services microfinanciers, le prétendant doit d'abord faire face aux institutions proposées par l'organisation proposant ces services. L'acceptation des institutions conditionne son accès aux services.

La deuxième hypothèse découle de l'objectif des OMF qui est de monétariser l'économie rurale par leurs apports. C'est dans cette optique que notre démarche d'évaluation cherche à prendre en compte pour une première fois les institutions apportées par la microfinance haïtienne comme un actif à part entière, visant à modifier les comportements économiques des bénéficiaires.

La troisième hypothèse s'inscrit dans la même logique : la microfinance favorise le développement de l'échange impersonnel. Pour tester cette hypothèse, notre analyse se basera sur la production institutionnelle dans l'intermédiation microfinance haïtienne. Plusieurs auteurs ont observé que les contrats de prêts mis en place par les OMF contiennent des mécanismes incitatifs sur les emprunteurs (Navajas, Conning et Gonzalez-Vega, 2003). C'est de ce constat que partira l'analyse du capital institutionnel en tant que production des organisations de microfinance visant à formaliser les interactions.

Chapitre 4. L'évaluation des effets de la Microfinance

4.1. Introduction

Le problème posé par la chronicité de la pauvreté dans plusieurs pays en développement et l'apparition de la microfinance comme moyen de lutte contre cette pauvreté ont fait accroître les injections financières dans la microfinance. Comme conséquence, il s'en est suivi une nécessité de mesurer l'utilité de ces financements et particulièrement les effets de la microfinance.

Dans ce chapitre, à la lumière de la littérature existante, nous montrerons qu'après s'être concentrées sur les organisations de microfinance, les démarches d'évaluation se sont tournées vers la situation des bénéficiaires. Plusieurs méthodes sont actuellement utilisées dans la mesure des effets de la microfinance. Cependant, elles présentent une limite considérable en matière de prise en compte de la dynamique institutionnelle qui évolue dans le secteur de la microfinance. Les rares invitations à introduire les institutions dans l'analyse (Hudon, 2008) n'ont pas eu de retentissement dans les initiatives actuelles d'évaluation de la microfinance.

4.2. Les raisons de l'évaluation des effets de la microfinance

Le principe même de l'évaluation de la microfinance a suscité beaucoup de débats chez les praticiens et les universitaires (Dufлот et Parienté, 2009). Trois éléments font naître des divergences d'idée sur l'évaluation de la microfinance : l'intérêt de l'évaluation, son utilité et sa faisabilité (ibid., p. 12). Pourtant les enjeux de l'évaluation de la microfinance sont si importants, et grandissants avec l'intérêt qu'y apportent les bailleurs de fonds internationaux, que les méthodologies d'évaluation ne cessent de s'améliorer. Autrement dit, les potentialités de la microfinance à contribuer au développement méritent d'être évaluées (Fischer et Sriram, 2002).

Les évaluations en microfinance ont lieu pour plusieurs raisons (Jeannin et Sangaré, 2008). Il y a d'abord, l'accès aux fonds internationaux. Au CGAP, par exemple, il est clairement entendu que « Les bailleurs de fonds veulent obtenir la certitude que leur investissement aura un rendement social » (CGAP, p. 1, 2003). Cette première raison a fait naître chez les praticiens la nécessité de prouver que leurs organisations sont financièrement solides et par

conséquent aptes à gérer les fonds des bailleurs. Ceux-ci, de leur côté ont besoin d'arguments pour informer et convaincre leurs donateurs à quel degré leur programme d'appui aux OMF est capable de contribuer à la réduction de la pauvreté. Des deux côtés, l'évaluation est motivée par le besoin d'une justification financière. C'est aussi pour cette raison qu'un réel marché a été créé pour les sociétés de *rating* en microfinance. Même si jusqu'à présent, peu d'études ont porté sur le management interne des OMF (Hudon, 2010).

Ensuite, les acteurs de la microfinance ont dû faire face à un certains nombre de critiques sur l'efficacité de leurs actions. Les principales critiques concernent l'atteinte des objectifs de réduction de la pauvreté extrême (Morduch, 1999), la myopie des acteurs de la microfinance les amenant à négliger la principale motivation des pauvres qui est la possibilité de manger tous les jours (Wilson, 2001), la négligence des caractéristiques personnelles des pauvres de facteurs externes, comme ceux de l'accès au marché, pouvant rendre inefficaces les interventions auprès des pauvres (Gulli, 1998). On retrouve aussi des critiques remettant en question l'utilité même de la stratégie de développement par la microfinance. C'est le cas d'Aneel Karnani dans *Employment, not Microcredit, is the Solution* (2008b). C'est en réaction aux critiques que les démarches d'évaluation des effets de la microfinance se sont multipliées. Cependant, jusqu'à présent, un ensemble de facteurs importants n'ont jamais été intégrés dans les modèles d'évaluation.

Nous allons passer en revue les principales méthodes d'évaluation connues à ce jour. Ensuite, nous soulignerons leurs limites en réaction auxquelles apparaît l'heuristique de notre recherche.

4.3. L'évaluation des effets de la microfinance dans la littérature

En matière d'estimation des effets de la microfinance, les évaluateurs sont partagés selon l'objectif de l'évaluation ou la méthodologie à adopter. Les postures sont différentes selon que les évaluateurs mesurent les effets à l'échelle des OMF, à l'échelle des bénéficiaires ou l'échelle des deux acteurs en présence (OMF et bénéficiaires). Certains évaluateurs choisissent d'étudier les acteurs cibles sans base de comparaison. D'autres ont recours à des cas contrefactuels pour apprécier les effets sous une base différentielle.

Il demeure que l'impact sur le *bénéficiaire* est le plus important objectif pour tout projet de microfinance, car l'objectif fondamental consiste à aider les pauvres (CGAP, 2003 ; ACDI,

2007). Des résultats peuvent être observés à plusieurs niveaux selon la nature du projet. Le plus évident est l'impact sur le bénéficiaire direct, c'est-à-dire la personne qui accède aux services microfinanciers. Bien entendu, l'impact peut aussi s'exercer sur la famille du client (le ménage), la microentreprise, et même les employés de la microentreprise (ibid.). Dans notre étude, l'approche par le bénéficiaire sera privilégiée.

4.3.1. Les types d'évaluations

Lorsqu'il s'agit de prendre en compte les effets de la microfinance, trois types d'évaluation sont souvent utilisés en microfinance. Ce sont les évaluations de la performance, les évaluations de l'efficacité et les évaluations d'impacts. Parallèlement, les études portées sur l'asymétrie d'information en microfinance se sont aussi multipliées ces dernières années (Ghatak, 1999 ; van Tassel, 1999 ; Conning, 1996 ; Karlan, 2005). Elles ne seront pas traitées ici mais elles supposent implicitement un lien nécessaire entre l'analyse de la microfinance et celle de la dynamique institutionnelle.

Les premières évaluations en microfinance portaient sur la démonstration de la solidité financière des organisations. Aussi, le critère privilégié était la viabilité financière démontrée par un audit interne et/ou externe porté sur la qualité du portefeuille. De nombreuses études ont analysé la portée (*Outreach*) et/ou la viabilité (*sustainability*) des OMF (Conning, 1999). Les travaux récents du Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) et du Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information, sur les Systèmes d'Epargne-Crédit (CERISE) ont étendu les dimensions de ce type d'évaluation à travers la prise en compte des conditions des bénéficiaires à l'échelle des organisations (Zeller, Lapenu et Greeley, 2003). A un certain moment, des auteurs se sont focalisés sur la conjonction des deux critères de portée et de viabilité (Morduch, 2000 ; Navajas et al., 2000 ; Hartarska, 2005).

Au-delà de la simple justification de la solidité financière des OMF, les indicateurs de performance sociale (SPI) élaborés par le groupe permettent de prendre en compte certaines des conséquences sociales de l'intervention des OMF pour les populations bénéficiaires. L'indice de performance sociale (SPI) a pour intérêt de prendre en compte des aspects non-financiers dans l'intervention d'une organisation de microfinance. Cet outil n'a pas pour vocation de collecter des données sur la situation des pauvres. Les études, traitant de la performance sociale des OMF et mobilisant cet outil, ouvrent un certain nombre de

discussions sur la difficulté de concilier performance financière et performance sociale (Guérin, 2002 ; Jégourel, 2008). Les discussions ont amené les analystes à orienter le débat sur la question de la gouvernance des OMF (Hartarska, 2005 ; Mersland et Strom, 2009, Mersland et Strom, 2010). Mersland et Ostrom définissent la gouvernance en microfinance ainsi : « Governance is about achieving corporate goals. The first goal (...) is to reach more clients in the poorer strata of the population, and the second goal is financial sustainability » (Mersland et Ostrom, p. 663, 2009).

L'analyse de l'efficacité des OMF est une pratique déjà utilisée dans le secteur bancaire. Berger et Mester (1997) ont souligné le fait que les analyses de l'efficacité diffèrent beaucoup à cause des différentes acceptions données au terme « efficacité ». La notion d'efficacité renvoie à la minution du ratio coûts/résultats (Garrabé, 1994). Dans le secteur bancaire, Berger et Mester (op. cit.) ont retenu comme indicateur les coûts, le profit standard et l'efficacité du profit alternatif.

En microfinance, une organisation est considérée comme efficace si elle minimise les coûts de prestation des services (Lafourcade et al., p. 12, 2005). Au MixMarket, on calcule alors l'*efficacité* d'une organisation à partir des indicateurs comme : les coûts par emprunteur et les coûts par épargnant (ibid.). Au CGAP, les spécialistes font état d'une amélioration progressive de l'efficacité des OMF (CGAP, 2009). Il n'en demeure pas moins que ce type d'évaluation, si elle est souvent considérée comme une information très utile pour les responsables des organisations, elle ne renseigne que très peu sur le changement engendré au niveau des bénéficiaires. Car, c'est au CGAP même, quelques années au paravant, des spécialistes défendaient l'idée selon laquelle « l'impact consiste à comprendre comment les services financiers affectent l'existence des pauvres » (CGAP, 2003).

L'évaluation d'impacts est le type d'évaluation ayant le plus retenu l'attention des chercheurs en microfinance ces dernières années. Dans *Développements récents sur l'impact et les mécanismes de la microfinance*, Esther Duflo et William Parienté (2009) résument les orientations des démarches d'évaluation d'impact dans le domaine de la microfinance. L'impact est ordinairement mesuré en regard de la pauvreté. Les évaluations d'impacts de la microfinance peuvent porter sur différents mécanismes : la méthodologie de crédit (Gine et al., 2006), le taux d'intérêt (Hulme et Moseley, 1996 ; Karlan et Zineman, 2005 ; Karlan et Zineman, 2010), le taux de remboursement (Pande et Field, 2008, Hudon et Ouro-Koura,

2008), le rendement des microentreprises aidées (De Mel et al., 2009), etc. Des évaluations d'impacts situées dans le champ de l'économie néoinstitutionnelle cherchent à mesurer les facteurs d'imperfection sur le marché du crédit. C'est le cas des études menées en Afrique du Sud par Karlan et Zineman (2009).

Les critiques ont amené les évaluateurs à mieux prendre en compte les conditions de vie des bénéficiaires dans les évaluations d'impacts de la microfinance. Une étude très citée dans ce sens a été menée au Bangladesh par Khandker et Pitt (1998 et 2003). Les discussions soulevées par cette première étude ont poussé les spécialistes à affiner les outils. Parmi les indicateurs couramment retenus dans les évaluations d'impacts, on peut citer la création d'activités, les revenus et la consommation des ménages (Morduch, 1998 ; Banerjee et al., 2009).

Enfin, une autre typologie a été évoquée par Karlan et Goldberg (2007). Elle est basée sur l'objet qui est évalué dans la microfinance. L'évaluation peut être de trois types : une évaluation de programme, une évaluation de produits ou de procédés, ou enfin une évaluation de politique (ibid., p. 6). Ils resituent cette typologie à l'intérieur des évaluations d'impacts (ibid., p. 7).

On voit bien que les différents types d'évaluation déjà mis en œuvre n'ont pas permis de répondre à toutes les critiques. Pourtant la plupart de ces critiques sont fondées sur des arguments qui méritent l'attention. C'est le cas par exemples des critiques de Karnani (2008a, 2008b, 2009) portant sur les capacités managériales des microentrepreneurs. Notre évaluation empirique vise à résoudre un certain nombre de ces problèmes en estimant les effets de la microfinance à travers des indicateurs portant sur les règles guidant les comportements ainsi que le capital humain des bénéficiaires.

4.3.2. Méthodologie d'évaluations de la microfinance

Chaque type d'évaluation élabore ou adopte sa propre méthodologie d'évaluation. Les méthodologies couramment utilisées dans les évaluations d'impact de la microfinance sont : le Credit Scoring, le Social Performance Index (SPI), le Data Envelopment Analysis, la Frontier Stochastic Approach et les méthodes d'évaluation comparatives issues de l'économie expérimentale (Differences in Difference) ou plus largement des outils de l'évaluation des

politiques (Garrabé, 1994) faisant appel à l'assignation aléatoire (randomized evaluations). Cette liste n'est pas exhaustive. Nous savons bien qu'il existe d'autres méthodes utilisées dans l'évaluation de la microfinance.

Le credit scoring est en train de devenir un outil populaire pour les OMF cherchant à rendre rapide et efficiente leur intervention en matière de crédit (Schreiner 2002). Utilisé comme un outil de sélection rapide des clients de la microfinance, les OMF mobilisent de plus en plus cette technique. Cependant son efficacité reste discutable.

Le Social Performance Index (SPI) est un outil d'audit social permet d'appréhender sur plusieurs axes les indicateurs de performance sociale. Cette initiative, lancée en 2001, est destinée à pouvoir conduire auprès d'un large nombre d'organisations de microfinance un audit de leurs performances sociales (Lapenu et al., 2004). Aujourd'hui, l'outil est à sa troisième version (SPI3). Les auteurs à l'origine de l'initiative nous explique qu'il faut entendre par « performance sociale les effets de l'institution sur les conditions sociales de ses clients : effet sur le niveau de vie (pauvreté), logement, santé, éducation, etc » (ibid.). L'idée est alors fondamentale. La méthode est limitée cependant par le fait que « l'initiative sur les indicateurs de performance sociale (SPI) se concentre alors sur l'évaluation des intentions, des actions et des mesures correctives mises en place » au niveau des OMF. Elle cherche à répondre des questions comme : l'OMF se donne-t-elle les moyens d'atteindre les objectifs sociaux qu'elle s'est fixés ? (ibid.). Mais elle ne vise pas à interroger directement les bénéficiaires. Les questions du SPI sont en principe adressées des experts.

Le Data Envelopment Analysis (DEA) est une méthode non-paramétrique permettant déterminer la frontière d'efficience d'une entité selon les méthodes mathématiques de programmation linéaire. Cette méthode est souvent utilisée dans le secteur bancaire. Introduite en 1978 par Charnes, Cooper et Rhodes (1978), cette méthode a eu un grand écho parmi les chercheurs et praticiens de l'analyse de la performance et du management (Oral, 2010). La force de cette méthode est qu'elle est capable de comparer l'efficience de plusieurs unités décisionnelles (*Decision Making Units*, DMU) à partir d'un ensemble d'*inputs* et d'*outputs*. La méthode, utilisée initialement pour comparer la performance de plusieurs écoles, consiste à maximiser un ratio des pondérations attribuées aux inputs et outputs de manière à ce qu'aucune DMU n'ait une efficience supérieure à l'unité (100%).

Gutiérrez-Nieto et al. (2007) ont fait une application DEA dans la microfinance en Amérique Latine. Ils ont trouvé que l'efficacité proclamée par les comités de direction des OMF n'est pas forcément justifiée par la méthode du DEA. La méthode DEA n'est pas encore popularisée dans les études de la performance des OMF. Cependant, elle fait l'objet d'une attention croissante. En 2008, Souleymane Soulama l'a appliquée à l'analyse d'un échantillon de 94 coopératives d'épargne et de crédit au Burkina Faso. Récemment, Mamiza Haq, Michael Skully et Shams Pathan (2010) l'a appliquée dans l'analyse de 39 OMF prises à travers l'Afrique, l'Asie et l'Amérique Latine. Ils ont trouvé que les ONG, pratiquant la microfinance et dont les objectifs visaient simultanément l'allègement de la pauvreté et la viabilité financière, étaient les plus efficaces (ibid.).

Dans la même famille des méthodologies basées sur l'efficacité, s'est aussi développée l'approche de la frontière stochastique (**Stochastic Frontier Analysis, SFA**). Une application très compréhensible de la SFA se trouve dans Cull et al. (2007). Contrairement à la méthode DEA, la SFA est une approche paramétrique. L'idée de base de la SFA, telle que soutenue par ses initiateurs Aigner, Lovell et Schmidt (1977) et Meeusen et van den Broek (1977), est la présence d'erreurs de mesure liée à l'inefficacité du gestionnaire et/ou d'aléas exogènes (comme les perturbations climatiques, les grèves, etc.) peuvent échapper au contrôle du gestionnaire et dévier les observations de la frontière d'efficacité. Les auteurs ont alors introduit un terme aléatoire qui permet de passer d'une frontière déterministe à une frontière stochastique. A partir de là, la SFA modélise en même temps l'inefficacité et les effets aléatoires (Hermes, Lensink et Meesters, p. 8, 2008). L'étude de Hermes, Lensink et Meesters a associé la mesure de l'efficacité (SFA) à des mesures de portée (outreach) pour un même échantillon de 435 OMF¹¹⁵. Les deux méthodologies (DEA et SFA) peuvent être utilisées sur des données identiques. Dans sa thèse de doctorat soutenue en 2007, Mariam Kéïta a mobilisé, entre autres méthodes, la DEA et la SFA, pour mesurer la performance d'OMF sélectionnées dans plusieurs pays (Kéïtia, 2007).

Les méthodes comparatives sont en toute vraisemblance les plus robustes en matière d'évaluation des impacts de la microfinance. Dans la littérature économique, comme le suggère Robbert Yin (2003) et repris par Hardy et Koontz (2009) dans *Rules for Collaboration*, dans le but de comprendre des phénomènes complexes, les études de cas

¹¹⁵ L'étude de Hermes, Lensink et Meesters (2008) a montré que l'efficacité et la portée sont corrélées négativement.

basées sur la comparaison sont les plus souhaitables. Cette approche, soutient Yin, nécessite la collection de données basées sur des variables-clés ayant un intérêt théorique (Yin, op. cit.). La comparaison peut porter sur une monographie ou sur le processus de changement. Autrement dit, elle peut être statique ou dynamique. Dans la littérature, il est courant de rencontrer des évaluations comparant une situation avant intervention avec une situation après intervention, une situation avec projet par rapport à une situation sans projet. Parfois, les deux méthodologies sont combinées pour faire une double différenciation.

Dans le cas d'une comparaison avant-après, l'évaluation consiste à estimer les changements survenus dans la situation d'un groupe de personnes bénéficiaires d'une intervention à en regardant ce qui a changé pour ceux-ci. La principale faiblesse d'une telle méthode est qu'il ne permet pas de distinguer les réels effets de l'intervention par rapport à d'autres facteurs externes.

La comparaison avec-sans cherche à évaluer les effets d'une intervention en comparant deux monographies : celle d'un groupe bénéficiaire par rapport à celle d'un groupe de non-bénéficiaires. Cette méthode souffre de la même faiblesse que la comparaison avant-après. Elle ne contrôle pas les effets du milieu ou d'autres facteurs dans la situation du groupe de traitement. Bien que cette faiblesse puisse être limitée par la réduction du biais de spécification, elle ne permet pas d'inférer avec précision à partir des résultats de la comparaison.

La double comparaison consiste à comparer les deux comparaisons avant-après, avec-sans. Elle est plus connue sous les appellations de « Double Différence » ou « d'évaluation quasi-expérimentale¹¹⁶ ». Dans l'objectif de rendre l'évaluation des actions de développement plus utile aux praticiens, Martin Ravallion (p. 9, 2008) a souligné l'importance d'une méthodologie comparant l'impact moyen des programmes sur les bénéficiaires (groupe de traitement) par rapport à des non-bénéficiaires (groupe témoin) (Ravallion, p. 8, 2003 ; Ashenfelter, 1978; Ashenfelter & Card, 1985). Esther Duflo et ses collègues ont fait plusieurs applications de cette méthodologie dans l'évaluation de programmes de développement. Dean Karlan a appliquée la même méthodologie dans l'analyse de la microfinance (Karlan, 2008).

¹¹⁶ Dean Karlan et Nathanael Goldberg (2007) rappellent qu'il y a lieu de différencier les méthodologies d'évaluation expérimentale (portant sur des échantillons aléatoires contrôlés comme *l'experimental credit scoring*, le *randoming program placement*, l'*encouragement design*) des méthodologies quasi-expérimentales (pouvant être prospectives, retrospectives ou réflexives).

Cependant, cette méthodologie est en réalité un emprunt aux méthodologies d'évaluation de politique (Garrabé, 1994). Elle est très appréciée pour sa capacité à rendre compte de l'impact d'un programme.

4.3.3. Les évaluations d'impacts en microfinance

Depuis quelques années, l'évaluation d'impact s'est imposée comme une exigence de plus en plus importante dans le domaine du développement (Ravallion, 2008). Quant à la microfinance, les analyses d'impact sont encore plus récentes (Bacin et Villa, p. 2, 2009). Cependant, la prise de conscience de la nécessité de l'évaluation des impacts de la microfinance a été répandue avec le même « évangélisme » qu'a bénéficié la microfinance depuis les années 1990 (Rogaly, 1996).

Dans le souci de mesurer l'effet sur la pauvreté, les chercheurs (y compris ceux de la Banque Mondiale) ainsi que les praticiens ont développé des outils de mesure pour évaluer l'impact de la microfinance sur la situation des pauvres qu'elle est censée servir. Ravallion parle alors de recherche « évaluative » (Ravallion, p. 2, 2008). Il rappelle les bases de ce type d'évaluation de politique : il s'agit de comparer les bénéfices et les coûts d'une politique de développement. Cette évaluation peut être *ex ante* (avant l'intervention) ou *ex post* (après l'intervention) (ibid, p. 3). Au début, les acteurs de la microfinance utilisaient ce type d'évaluation pour montrer principalement la solidité financière de leur organisation afin d'attirer des fonds publics et privés. C'est notamment le cas des ONG (Dichter, 1999).

C'est dans le souci de justifier le bien fondé de l'action microfinancière que cette méthodologie d'évaluation de politique a été étendue aux évaluations de programmes de microfinance, à travers des approches expérimentales ou quasi-expérimentales (Karlan, 2003, 2008 ; Karlan et Goldberg, 2007 ; Duflo et al. 2004 ; Duflo et Kremer, 2004 ; Duflo et Parienté, 2009). La double comparaison différentielle utilisée dans les études actuelles vise à répondre à la question : que serait la situation des clients s'il n'y avait pas ce genre de programmes ?

L'hypothèse fondamentale de la méthode DD est que la conjoncture a affecté de façon identique les participants et les non-participants et, contrefactuellement, les participants s'ils n'avaient pas été touchés par le programme (Abadie 2005; Bertrand, Duflo & Mullainathan,

2004; Buckley et Shang, 2003). Non seulement, elle est peu réaliste, cette hypothèse oblige donc à respecter certaines restrictions particulières dans l'échantillonnage. Il est nécessaire par exemple de respecter l'homogénéité situationnelle des deux groupes. Ce qui n'est pas une tâche aisée. Une autre hypothèse forte de la méthode DD est que les facteurs non-observés affectent de la même manière les participants et les non-participants (Buckley & Shang, 2003). Aussi, le groupe contrefactuel de l'échantillon doit être constitué de manière à être similaire au maximum avec les bénéficiaires du programme. Même si la technique du « Propensity Score-Matching » permet d'homogénéiser deux situations supposées différentes au départ, dans le cadre des stratégies de développement, la complexité des contextes et des facteurs à prendre en compte peut rendre difficile une réelle homogénéisation.

En adoptant l'hypothèse de base précédente, la méthode DD utilise comme estimateur les moindres carrés ordinaires (MCO). Bien entendu, il est important de se rappeler que l'utilisation des MCO rend possible la violation des hypothèses de Gauss-Markov, à savoir l'homoscédasticité, la normalité et l'absence d'autocorrelation. La méthode DD appliquée à l'échantillon peut être estimée à partir de l'équation linéaire suivante :

$$Y_{i,t} = \alpha + \beta D_{i,t} + \delta t + \gamma D_{i,1} + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

Où $Y_{i,t}$ mesure la variable dépendante mesurée pour chaque individu i au deux temps t , t étant lui-même une variable prenant la valeur 1 si l'observation concerne la situation finale et 0 si elle concerne la situation initiale. $D_{i,t}$ est la variable indicatrice (« dummy ») qui prend la valeur 1 si l'individu fait partie du groupe des bénéficiaires et 0 s'il est non-bénéficiaires. $D_{i,1}$ est un indicateur variable qui prend la valeur 1 si l'observation est dans le groupe des bénéficiaires dans la situation finale et 0 le cas échéant. Le paramètre α est une constante commune à toutes les observations, et β une constante qui concerne uniquement les bénéficiaires. δ représente l'effet du temps qui affecte tous les individus et γ désigne l'effet du traitement sur les bénéficiaires. En fait, γ est ce qui permet d'inférer. Le terme final $\varepsilon_{i,t}$ représente tout simplement le terme d'erreur.

En admettant que l'erreur n'est pas corrélée et qu'il suit une variation normale de moyenne 0 et variance inconnue, le modèle DD peut être estimé à partir d'une régression linéaire multiple des MCO. Dans ce cas, les coefficients permettent de décrire le modèle comme suit :

Tableau n° 14 : Détermination des paramètres du modèle d'évaluation DD

	Valeur avant traitement	Valeur après traitement	Différence
Bénéficiaires	$\alpha + \beta$	$\alpha + \beta + \delta + \gamma$	$\delta + \gamma$
Non-Bénéficiaires	α	$\alpha + \delta$	δ
Double-Différence			γ

En appliquant le modèle sur une série de données, Buckley et Shang (2003) considèrent que la résolution statistique est simple et robuste et que le changement mesuré par la différence entre le temps 0 (avant) et le temps 1 (après) est :

$$Y_{i,1} - Y_{i,0} = \delta + \gamma D_{i,1} + \varepsilon_{i,t} \quad (3)$$

Où $Y_{i,1} - Y_{i,0}$ est la différence pour chaque variable entre la situation après et la situation avant, et $\varepsilon_{i,t}$, la différence entre les termes d'erreur des temps 1 et les temps 0. Cette différence entre les variables est parfois captée par une variable de contrôle (une variable binaire prenant la valeur 1 pour le groupe de traitement et 0 pour le groupe témoin) introduite dans une équation globale comprenant les deux groupes.

Cette méthodologie d'évaluation suscite un certain nombre de critiques (Copestake, 2008). Certains critiques avancent que l'« échantillon aléatoire contrôlé » pose un problème d'éthique. En effet, appliquée du début à la fin d'un programme, cette méthodologie apparaît comme une volonté d'exclure systématiquement certains individus des services microfinanciers. Dean Karlan répond en mobilisant le fait qu'aucun programme n'ait pu atteindre la totalité des individus.

Dans *Measuring Microfinance*, le professeur Dean Karlan (p. 53, 2008) encourage l'utilisation de cette méthode visant à répondre à la question principale des analyses d'impact : « comment la vie des participants est-elle différente de ce qu'elle aurait été s'ils n'avaient pas reçu le microcrédit ? » (ibid.). La première partie de la question – « comment la vie des participants est-elle différente » - est facile à répondre. Cependant, la deuxième partie

– la partie contrefactuelle – l'est moins. C'est pourquoi, Karlan préconise l'utilisation de l'« échantillon aléatoire contrôlé » (ibid.) pour relever le défi que constitue la mesure de la situation contrefactuelle (situation sans programme). De façon globale, les méthodologies expérimentale ou quasi-expérimentale, faisant appel à une situation contrefactuelle, restent très appréciées par les évaluateurs de politiques (Garrabé, 1994) et de programmes de développement comme la microfinance (Duflo et Kremer, 2004 ; Banerjee et Duflo, 2008).

Même si elles ne permettent pas de parvenir à un consensus sur le rôle de la microfinance (en faisant taire les critiques et les détracteurs de la microfinance) (Dichter et Harper, 2007 ; Adams et Raymond, 2008), les évaluations d'impacts basées sur la DD sont les formes les plus abouties en évaluation de microfinance. Les principales critiques qui leur sont adressées portent sur l'éthique (éviter la manipulation des non-bénéficiaires) (Giné et al., 2006) et la méthodologie (comment construire un protocole d'échantillonnage représentatif pour le groupe témoin). D'autres critiques portent sur le biais potentiel que comportent les outils développés (cas de l'*Assessing the Impact of Microenterprise Services* (AIMS) mis en place par l'USAID¹¹⁷). Par exemple, Karlan (2001) énonce un certain nombre de biais possibles dans ce type de méthodologie. Il y a le problème du *Dropout*, le biais de l'échantillon incomplet, l'*Attrition Bias*, le biais de sélection, etc. (Karlan, ibid., p. 77-82). L'auteur propose aussi quelques solutions dans le même article. Néanmoins, les applications de cette méthode dans les évaluations de la microfinance demeurent très coûteuses pour des résultats qui ne sont pas toujours extrapolables. Pourtant, la démarche utilisée dans la méthode DD a longtemps été utilisée en évaluation des politiques. La principale limite est dans les variables d'explication.

4.4. Limites des modèles d'évaluation des effets de la microfinance

La principale limite des évaluations des effets de la microfinance n'est pas dans la méthode utilisée pour approximer les effets. Elle se trouve, à notre avis, dans les indicateurs retenus pour évaluer ces effets et la disponibilité des données.

Dans *Microfinance Myopia, Lessons from the Mainstream*, Kim Wilson (2001) explique que la microfinance laisse de côté la principale motivation des pauvres, c'est-à-dire « manger tous les jours » et non pas avant tout de créer un business. Dans cette critique apparaît l'utilité des

¹¹⁷ Pour une critique de l'AIMS portant sur le biais du *Dropout*, consulter Tedeski et Karlan (2010).

institutions comme essentielle pour arriver à atteindre l'objectif entrepreneuriale visée par la microfinance. Nous avons constaté que les théories managériales se sont bien appropriées de l'économie institutionnelle (Rojot, 2005). Les évaluations de microfinance ne prennent pas en compte l'ensemble des apports des organisations prestataires des services microfinanciers.

D'après notre développement précédent sur les institutions, nous arrivons à l'affirmation suivante : les organisations de microfinance apportent trois types de ressources aux bénéficiaires. Ce sont de la finance, de la formation et des institutions. Ces dernières sont essentielles dans l'orientation des comportements des bénéficiaires afin d'agir dans la logique des organisations.

Aussi, les évaluations de la microfinance sont limitées dans la mesure où elles laissent de côté les institutions qui gouvernent les comportements des bénéficiaires. C'est principalement à cette limite que réagit notre thèse. Notre postulat de base est que les OMF apportent plus que de la finance et de la formation, elles apportent avant tout des institutions aux bénéficiaires. Il y a des exigences pour devenir membre des organisations coopératives aux règles de comportements à respecter une fois le microcrédit reçu. La prise en compte des institutions est essentielle dans les pratiques visant à réagir contre les critiques portant sur l'incapacité managériale des pauvres. Car si l'on admet que les priorités des pauvres ne sont nécessairement celles des OMF, il faut donc des institutions pour guider les comportements dans un sens commun. Là aussi, pour être opératoire, il faut soit une négociation sur les institutions afin de parvenir à une compatibilité institutionnelle entre les institutions existantes et celles apportées par les OMF, soit une acceptation par les bénéficiaires des institutions véhiculées par les OMF.

Pour comprendre la nécessité d'évaluer la microfinance en prenant en compte des institutions, nous allons décrire la dynamique institutionnelle de la microfinance haïtienne. Elle a pour spécificité une production institutionnelle visant à combler un vide institutionnel laissé par l'Etat haïtien.

4.4.1. Etat institutionnel de la microfinance (en Haïti)

L'une des principales justifications de l'heuristique de la présente étude vient de la faiblesse institutionnelle dont souffre l'environnement de la microfinance en Haïti. L'économie

nationale est marquée par un déficit de gouvernance et de formalisation (PNUD, 2002). Plus généralement, le secteur dit informel est prédominant dans l'économie haïtienne. Il a même été observé un phénomène d'informalisation sur les dernières décennies (PNUD, p. 102-104, 2001). Le rapport de l'UNCDF (1997) faisait état de 70% de la population active travaillant dans ce secteur. Dans le domaine (micro)financier, il semble que la formule très informelle de *groupement* était à l'origine la plus répandue, pendant que le statut légal reconnu de « coopérative » paraissant la plus visible et respectée (Develtere et Fonteneau, 2003, p. 9). Par la suite, le développement du secteur informel a constitué le fonds commerce des organisations de microfinance. Cependant malgré l'expansion de ces organisations, les coopératives sont aujourd'hui la seule catégorie du secteur microfinancier haïtien qui a une loi (Loi de 2002 sur les CEC) et un ministère de tutelle (le MPCE), constataient Develtere et Fonteneau (ibid.). Tous les autres acteurs fonctionnent selon leurs propres objectifs ou selon les exigences des bailleurs de fonds internationaux. Le vide institutionnel dont il est question est en fait une constante de l'économie haïtienne (Mobekk et Spyrou, p. 536, 2002). Cette situation rejoint l'analyse du CGAP (2004) sur les conditions de l'intervention des Etats dans le développement de la microfinance, compte tenu des échecs de beaucoup d'entre eux en matière de provision de crédit (ibid., p. 1).

Le recensement 2006/2007 (USAID, 2008a) présente la structuration du secteur de la microfinance en Haïti comme un système à plusieurs niveaux (voir tableau suivant). A chaque niveau interviennent des acteurs différents avec des rôles différents. Le système d'intermédiation fait intervenir à la fois des acteurs nationaux et internationaux. D'où un maillage institutionnel complexe, n'ayant pas nécessairement pour origine le milieu bénéficiaire. Nous analyserons cette question plus loin, à travers l'analyse de la compatibilité institutionnelle. Malgré son état institutionnel, la microfinance soutient le développement d'une économie solidaire dans le pays (selon le PNUD, p. 109, 2001) qui mérite l'attention de l'analyste.

Tableau n° 15 : Structuration du secteur de la microfinance en Haïti

Types/Appellations	Rôles	
DID/ACDI, Union Européenne, USAID, Banque Mondiale, FIDA, Coopération Allemande, BID, Plan International, AFD, AECID ¹¹⁸ , C	Bailleurs de fonds internationaux Projets et Programme d'assistance aux OMF	
Grossistes (FDI, SOFIHDES)	Grossistes recevant des fonds nationaux et internationaux et faisant des prêts en gros à des OMF (dites opérateurs).	
CNC, DIGCP/BRH	Régulation, supervision	
ANACAPH, FENACAPH-Le Levier, KNFP, ANIMH,	Faïtières/Encadrement technique, recherche de fonds Formations, lobbying	
FDI (Fonds de Développement Industriel) FAES (Fonds d'assistance économique et sociale) SOFIHDES (Fonds d'Innovation pour la microfinance)	Bailleurs de fonds nationaux Ou Gestionnaires nationaux de fonds internationaux (grossistes)	
Opérateurs	Détaillants faisant des sous-prêts à des individus ou des micro-entreprises	
Les OMF	CEC	caisses populaires
	Non-CEC	ONG/Fondations/Associations
		Filiales/Satellites/Unités spécialisées de banques commerciales

Source : USAID, 2008a.

Sur toute la décennie 2000-2010, la structuration du secteur de microfinance en Haïti est s'est mise en place. Cependant le contexte sociopolitique du pays a de très forts impacts sur le processus. La fédération nationale des caisses populaires (FECAPH-Le Levier) et l'Association nationale des caisses populaires haïtiennes (ANACAPH) se présentent comme les représentants de la branche coopérative tandis que le Konsèy Nasyonan Finansman Popilè

¹¹⁸ AECID : Agence Espagnole de Coopération Internationale pour le Développement (AECID).

(KNFP) et l'association nationale des Institutions de Microfinance Haïtiennes (ANIMH) se font porte-paroles des OMF non-coopératives.

Ces quatre faïtières servent assez souvent d'intermédiaires entre leurs OMF membres et les bailleurs nationaux et internationaux. Parmi les bailleurs nationaux, il y a le FDI et le FAES. Créé par décret en date du 26 mars 1981, le FDI est une institution spécialisée de la BRH, la Banque Centrale d'Haïti, mais dotée d'autonomie opérationnelle et financière. Le FDI est dirigé par un Directeur Général nommé par le Conseil d'Administration de la BRH. Les ressources du FDI viennent de quatre sources : 1) l'Association pour le Développement International (IDA), une institution de la Banque Mondiale ; 2) Le Gouvernement haïtien et la Banque Centrale (Banque de la République d'Haïti), sous forme d'injection directe de capital ; 3) L'Union Européenne, dans le cadre d'un programme de micro-crédit bi-national, dans la zone frontalière, autour du lac Enriquillo ; 4) les bénéfices accumulés. Il est à noter qu'en tant que fonds de développement industriel, seule une partie du financement est affectée à la microfinance. Voici la liste des intermédiaires financiers bénéficiaires du FDI, dont seulement les quatre dernières sont essentiellement des organisations de microfinance : La Banque Nationale de Crédit, La Banque de la Nova Scotia, La Banque de l'Union Haïtienne, La Capital Bank, La Citibank, La Promobank, La Socabank, La Sogebank, La SOFIHDES, Le FHAF, LA COSODEV, ACME. Le FAES a lui aussi rejoint la liste des bailleurs nationaux en microfinance en Haïti.

Suite à la faillite des CIP, en juillet 2002, une loi a été votée en Haïti comblant ainsi le vide sur le statut des coopératives d'épargne et de crédit. En matière de supervision, l'autorité de tutelle, la Banque de la République d'Haïti (Banque Centrale du pays) a depuis 2005 renforcé la supervision des opérations de microfinance coopérative. Elle a mis en place un organe interne, la «Direction de l'Inspection Générale des Caisses Populaires» (DIGCP). La DIGCP est venue compléter le travail du CNC qui n'a pas pu empêcher la faillite de 2002. Pour le secteur non-coopératif en particulier pour les ONG, les associations et les fondations, jusqu'à présent, le vide juridique persiste. Récemment, une commission est montée par le KNFP et l'ANIMH (deux organisations fédératives d'OMF non-coopératives en Haïti) pour faire des propositions en termes de législation pour les activités de microfinance et également en termes de structure de régulation et de supervision (KNFP, 2006).

Non seulement, la compréhension de l'environnement institutionnel de la microfinance est insuffisante – elle est ordinairement limitée au cadre réglementaire des OMF – mais aussi cet environnement souffre des limites institutionnelles globales du pays. Les limitations de l'état institutionnel du contexte de mise en œuvre des programmes financiers ont pour conséquence la fragilité du système microfinancier. Notre étude devra permettre de dépasser la dimension du simple fonctionnement (efficacité – viabilité) des OMF, en mobilisant une grille de lecture mobilisant les outils théorique de l'économie institutionnelle.

Si le contexte haïtien présente un terrain de développement propice et une demande intense de produits microfinanciers, l'absence d'institutions adaptées est préjudiciable au secteur. Develtere et Fonteneau concluent qu'« une partie des associations, groupements, coopératives et mutuelles s'arriment aux structures socio-politiques du pays. Il est clair que cette partie de l'économie sociale est soumise aux multiples et durs conflits inter- et intra-mouvement qui caractérisent le monde socio-politique haïtien » (2003, p. 12). L'absence de régulation incite chaque acteur à chercher son propre chemin. Plusieurs initiatives fonctionnent sans éthique sociale (ibid.). La contribution au développement national en est donc limitée.

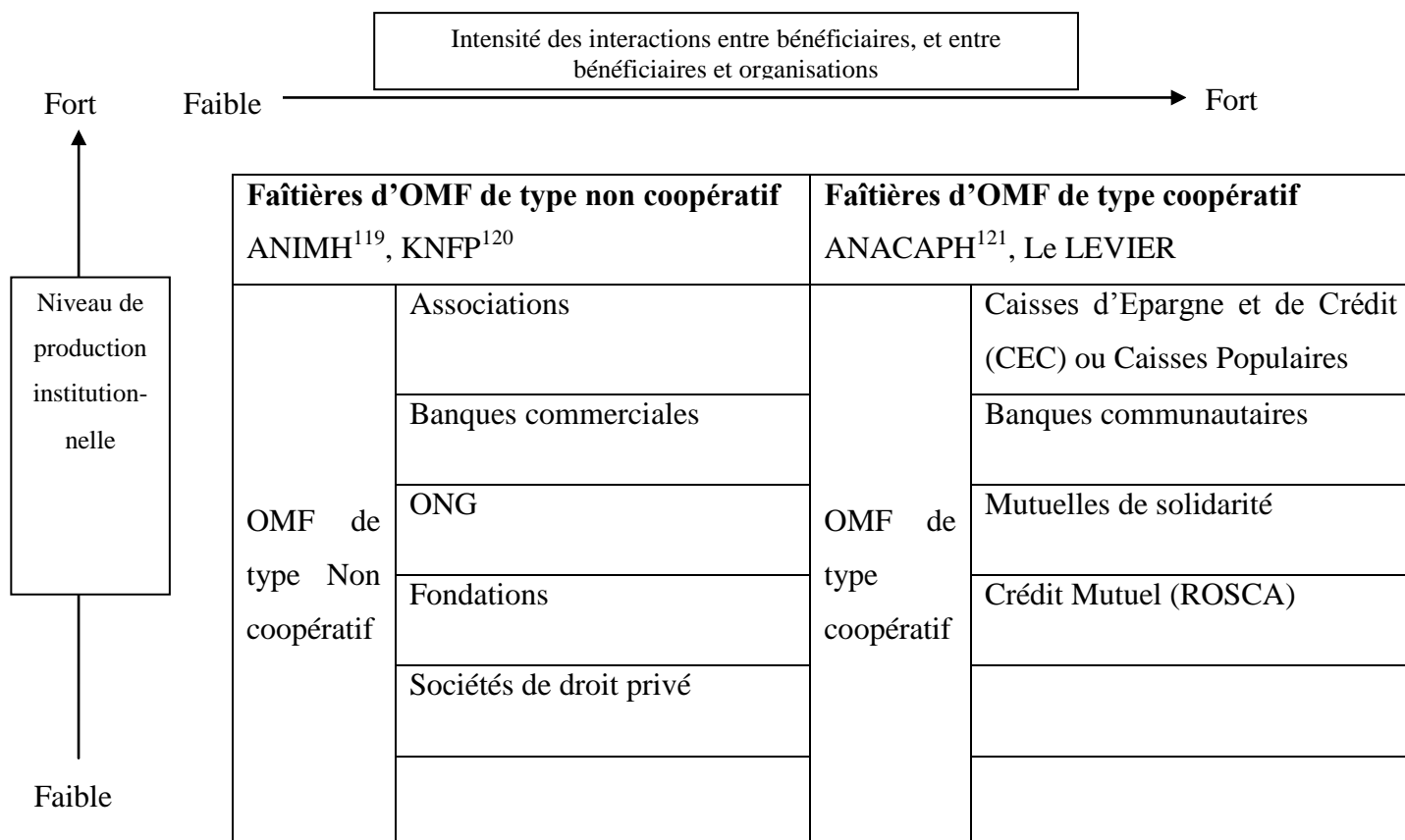
Les plaidoyers en cours, notamment ceux émanant de la branche non-coopérative de la microfinance haïtienne, témoignent d'une lacune institutionnelle considérable dont souffre le secteur microfinancier haïtien. En effet, plusieurs propositions sont en cours d'étude au parlement haïtien, depuis quelque temps. Notre analyse institutionnelle portera sur les institutions déjà en vigueur. Dans le but de conforter les bases de notre réflexion, nous avons cherché à classer les OMF haïtiennes selon une typologie institutionnelle. Cette typologie nous permettra de discuter l'intégration sociale, l'instrumentalisation de la pression sociale et la dynamique socio-institutionnelle dans la microfinance haïtienne, dans le dernier chapitre.

Cette typologie reflète le mode de gouvernance des OMF et nous permettra de discuter, dans le cas d'Haïti, les travaux de Roy Mersland (2009) sur le rôle joué par les membres des OMF et les questions soulevées par Anaïs Périlleux (2009) sur la compréhension du fonctionnement des OMF coopératives par leurs membres dit usagers-propriétaires, dans le sillage des idées promues par l'ACI.

La typologie suivante des organisations de microfinance haïtiennes permet de mieux saisir la dynamique institutionnelle dans l'ensemble du secteur. La lecture du tableau se fait à partir de deux axes : l'axe verticale indique le nombre de règles mises en place pour réguler les

interactions entre les organisations et leurs membres ou bénéficiaires ; l'axe horizontale indique l'intensité ou la fréquence des interactions entre les membres ou bénéficiaires des OMF.

Illustration n° 7 : Elaboration d'une typologie (institutionnelle) des OMF en Haïti



Source : l'auteur

Cette typologie met bien en évidence l'importance de la participation des clients dans la gestion des organisations (Schwenk, 1993). Elle peut être rapprochée de la classification de Marek Hudon (2008). Comme chez Hudon, selon cette typologie, les coopératives présentent un plus fort niveau d'interactions et d'inclusion dans le processus de *decision-making* (ibid.). Nous tenterons d'approcher cette différenciation des OMF entre coopératives et non-coopératives dans notre étude empirique.

¹¹⁹ ANIMH : Association Nationale des Institutions de Microfinance Haïtienne.

¹²⁰ KNFP : Konsèy Finansman Popilè (Conseil de Financement Populaire, en Français).

¹²¹ ANACAPH : Association Nationale des Caisses Populaires Haïtiennes.

4.4.2. Dynamique institutionnelle dans le champ de la microfinance en Haïti avant et après la crise des années 2000-2002

L'état institutionnel du contexte de la microfinance en Haïti, dans ses débuts a été surtout marqué par un fonctionnement faiblement institué. D'une part, les organisations de financement internationales ne pouvaient pratiquer un mimétisme institutionnel issu des caractéristiques d'autres « success stories » en matière de microfinance car les situations sociale, économique et surtout politique d'Haïti sont spéciales. D'autre part, l'Etat, dans son rôle de chef d'orchestre, laissait libre cours aux OMF. Celles-ci fonctionnaient avec pour seule règle leur propre libre arbitre, dans un système financier libéralisé. Ce mode de fonctionnement institutionnellement lacunaire prévalait jusqu'à la faillite des pseudo-coopératives en 2001 et 2002. Cette date marqua ce que nous pourrions appeler la première crise de la microfinance en Haïti. Cette crise révèle le vide institutionnel qui caractérisait jusqu'alors le secteur microfinancier haïtien. Même si dans des contextes plus institutionnalisés, certaines études n'ont pas permis de prouver l'existence de lien fort entre régulation et performance des OMF (Hartarska, 2005, Hartarska et Nadolnyak, 2007), un cadre institutionnel suffisant et stable peut permettre d'éviter sinon de surmonter les crises (Lapenu, 2002).

4.4.2.1. Quelques conséquences du vide institutionnel

Le vide institutionnel qui sévit dans le secteur microfinancier haïtien a déjà coûté cher aux petits entrepreneurs et déposants en Haïti. Alors que le président Jean-Bertrand Aristide, qui bénéficiait d'une relative popularité, appelait le peuple à investir dans les coopératives. Il y eut une vague de nouvelles structures de crédit-épargne proposant une rémunération de l'épargne de 10% à 12% par mois aux déposants. Ces structures se promouvaient sous l'enseigne de « coopératives », mais étaient en réalité des caisses d'investissement et de placement (CIP). Dans le rapport du PNUD (2001), nous observons la suspicion émise concernant ces organisations en ces termes : « ...les coopératives financières qui n'ont pas cessé de faire parler d'elles depuis quelque temps. Et pour cause, elles affichent des taux de rentabilité particulièrement élevés, une agressivité sans précédent et des taux d'intérêt rémunérateurs surprenants. On se pose des questions avec raison, car on arrive difficilement à comprendre tant de rentabilité, alors que cela ne se voit nulle part ailleurs dans le monde ! (...). Conquête? Danger? L'avenir le dira, mais le lecteur prendra soin de garder un esprit

critique vis-à-vis de ces institutions qui n'ont pas encore reçu toute l'acceptation de ceux qui sont imbus des règles de l'art en matière de gestion financière des actifs privés » (PNUD, p. 7, 2001). A la suite d'une collecte monstrueuse¹²² devant toute l'indifférence de l'Etat, à partir de 2001, certaines CIP commençaient à expérimenter des difficultés à payer les 10% d'intérêt mensuel promis. Puis, pendant une courte période, les plus grandes CIP ont annoncé leur faillite, suivie de la fuite des dirigeants. C'était en 2002. Les associations des sociétaires victimes de ce vol organisé (la Coordination Nationale des Sociétaires Victimes des Coopératives [CONASOVIC] ; et l'association nationale des femmes victimes des coopératives [ANFVC]) n'ont jusqu'à présent pu avoir le remboursement complet de milliers d'individus appauvris par cette situation de désordre institutionnel. Parmi les principales conséquences de cette crise, il y a la crise de confiance du secteur microfinancier en général, la décapitalisation des ménages, crise de remboursement pour les organisations de microfinance classiques dont les clients ont prêté pour investir dans les CIP disparus.

C'est cette situation qui a conduit les autorités financières et étatiques à légiférer dans l'empressement sur le fonctionnement des coopératives. Cette première crise de la microfinance haïtienne montre bien, comme l'a argumenté les spécialistes du CGAP (2004), que malgré les expériences infructueuses des gouvernements en matière de provision de crédit aux populations, ils ont un rôle à jouer dans le développement de la microfinance. S'il est bien conçu, ce rôle peut contribuer à rendre la microfinance plus inclusive, argumentent Duflo et Imboden (CGAP, 2004). Dans le cas d'Haïti, malheureusement, depuis la mise en place de ce cadre légal, le sous-secteur de la microfinance coopérative reste peu encadré par les autorités. Il existe un nombre élevé d'OMF non reconnues par les autorités de tutelle. Il se pose conséquemment, un problème de visibilité du secteur, dû au fait de l'indisponibilité des informations sur l'ensemble du secteur.

Pour la branche non-coopérative de la microfinance en Haïti, il reste tout à faire en matière de régulation. Le seul cadre de régulation existant émane des fédérations (ou faïtières) qui essaient d'organiser le fonctionnement de leurs membres. Les propositions de Lois en cours d'étude viennent de ces mêmes fédérations. Autant dire que les acteurs sont conscients du vide institutionnel et expriment une certaine demande institutionnelle afin d'être plus reconnus. Mais en attendant, la faiblesse institutionnelle de l'Etat laisse libre cours à des

¹²² « Cœurs Unis Coopératives » par exemple a fait faillite avec, à elle seule, 66 392 550 GHT soit l'équivalent de 1,8 millions de dollars américains en 2002.

fonctionnements arbitraires. C'est le cas d'un nombre important d'OMF qui fonctionnent selon leurs propres règles et ne sont pas supervisés. Or, nous avons vu dans les travaux historiques de Guinnane (2009) et Seibel (2004) que l'importance du cadre institutionnel et en particulier les mécanismes de supervision jouent un rôle-clé dans le développement du secteur de la microfinance.

4.4.2.2. Mise en place d'un nouveau cadre légal et des structures de régulation pour les coopératives

L'urgence a primé et pendant l'année 2002, le législateur a voté une Loi sur les coopératives. Cette Loi institue les conditions dans lesquelles devraient fonctionner les caisses d'épargne et de crédit (CEC). Cette loi fut votée le 26 juin 2002 et publiée le 10 juillet 2002. Il faut dire que dans cette étape d'évolution institutionnelle, les organisations fédératrices des OMF de type coopératif ont joué un rôle particulier au côté du gouvernement. En effet, les fédérations (ou faîtières) représentent les OMF auprès du gouvernement, luttent en faveur de la standardisation et apportent des services de formation et d'audit à leurs membres (UNCDF, p. 93, 2003). Bien entendu, elles bénéficient de l'assistance de l'USAID à travers le DAI/FINNET pour la mise en place de la standardisation (DAI/FINNET, 2002).

Cette Loi a été votée pour empêcher la répétition de la débâcle de 2000-2002. Durant cette période, le nombre d'OMF est passé d'environ 370 en 1999 à moins de 100 en l'an 2002 (DAI/FINNET, 1999, 2005). La Loi a aussi créé le conseil national des coopératives (CNC) dont la mission comporte trois axes prioritaires, selon son directeur, à savoir : la promotion des coopératives, la formation à tous les niveaux, et la supervision. Selon le directeur du CNC, la priorité est de s'assurer que toutes les coopératives d'épargne et de crédit sont autorisées à fonctionner au regard de la loi du 26 juin 2002. En réalité, seules quelques grandes structures coopératives ont bien voulu suivre cette procédure. Le CNC, quant à lui, n'est doté pas d'un levier institutionnel suffisamment fort pour influencer les CECs irrégulières.

C'est en vertu de cette même priorité et pour remplir la mission du troisième axe que la banque centrale (BRH) a créé la direction de l'inspection générale des caisses populaires (DGICP). Théoriquement, la Mission de la DIGCP consiste à : 1) Superviser et contrôler les Caisses d'Épargne et de Crédit et les fédérations de caisses d'épargne et de crédit (FCECs)

régulièrement constituées aux termes de la loi 10 Juillet 2002 ; 2) Emettre des normes devant être respectées par les caisses populaires ; 3) Veiller au respect de la loi régissant le secteur haïtien des caisses d'épargne et de crédit.

Insuffisante et sans *enforcement*, cette production institutionnelle légale visant les CECs n'a depuis plus de sept ans permis de recenser les différentes OMF coopératives du pays. L'adhésion des CECs au respect des institutions du gouvernement est faite quasiment sur une base de volontariat sinon de recherche de légitimité auprès des financeurs. La production institutionnelle cristallisée dans la loi sur les CECs apparaît plus comme une réponse circonstanciée à l'agitation des différents acteurs de la société civile après les faillites de 2000-2002 qu'une logique de production institutionnelle continue de la part de l'Etat.

Concernant la branche non-coopérative, le problème institutionnel demeure entier. Le CNC et la DIGCP n'ont pas pour mission formelle d'intervenir auprès des organisations microfinancière de type non-coopératif. Pourtant, celles-ci sont plus nombreuses et disposent d'un portefeuille financier bien plus élevé que les coopératives. Aussi, la lacune institutionnelle persiste à la fois dans le secteur et dans le cadrage institutionnel légal, alors que les acteurs organisationnels (les OMF non-coopératives) essaient eux-mêmes d'établir conjointement un cadre de fonctionnement. C'est particulièrement le cas des OMF de type non-coopératif aidées par l'AFD.

4.4.2.3. Persistance du vide institutionnel dans la branche non-coopérative

A cause de la faiblesse de la production institutionnelle de l'Etat, il reste un vide institutionnel complet dans la branche non-coopérative de la microfinance haïtienne. Et par l'importance financière et la couverture géographique de cette branche¹²³, le vide institutionnel concerne le secteur de la microfinance tout entier. Jusqu'à présent, aucune loi n'a été votée pour structurer cette partie, la plus susceptible de fonctionnement arbitraire, de l'industrie microfinancière haïtienne.

Les organisations faïtières appelées aussi fédérations ont depuis quelques années commencé à structurer l'action de leurs membres et proposer un cadre légal aux instances de régulations.

¹²³ Rappelons au passage que les plus grandes OMF haïtiennes sont dans la branche non-coopérative. Parmi elles, la Fonkoze arrive en tête de liste.

C'est le cas du KNFP et de l'ANIMH qui jouent actuellement un rôle de plaidoyer auprès des instances gouvernementales. En même temps, l'AFD a rejoint depuis 2007 les bailleurs internationaux en microfinance en Haïti et se positionne en soutien à la microfinance non-coopérative en Haïti. Son objectif est d'agir à la fois du côté gouvernemental (au niveau de la banque centrale) et du côté des acteurs non-coopératifs représentés par l'ANIMH. Malheureusement, son projet CHT3007 d'un coût total de deux millions d'euros n'a, depuis sa signature le 20 novembre 2007¹²⁴, pas permis d'aboutir à la structuration institutionnelle de la microfinance non-coopérative, dans la mesure où le projet de loi déposé au parlement n'a pas été voté et que l'Etat haïtien n'a délégué aucun organe de tutelle pour cette partie de la microfinance haïtienne. Ce projet dont la durée est de cinq ans (2007-2012) a alors peu de chance d'atteindre les résultats institutionnels escomptés.

4.5. La production institutionnelle de la microfinance

Comme indiqué précédemment, en Haïti, l'intervention des OMF a pour conséquence une production importante d'institutions. Esther Duflo et William Parienté [2009] parlent de mécanismes de sélection, d'incitation, de pression, etc. mis en place par les OMF. Hudon (2008) a argumenté le fait que depuis les années 1970, les normes et les règles ont beaucoup été impliquées dans la dynamique microfinancière. En fait, depuis plus de dix ans, il est clair pour Jacob Yaron (1994) que parmi les facteurs du succès (ou de l'échec) de la microfinance il est crucial de considérer les facteurs institutionnels (ibid.). De même pour Marie Godquin, les institutions (l'auteure parle d'*incentives*) permettent d'améliorer l'allocation du microcrédit par les OMF (Godquin, 2004). Nous nous tâcherons ici à argumenter l'importance de cette production dans le cas d'Haïti.

D'une part, à travers leurs plaidoyers, les OMF réunies en fédération parviennent à faire pression sur les autorités exécutives et législatives qui légifèrent sur la microfinance. Par exemple, actuellement, plusieurs propositions de lois sont en cours d'étude au Parlement haïtien. Ces propositions de lois élaborées par les fédérations visent à formaliser encore plus le secteur microfinancier haïtien. C'est le cas par exemple, de la fédération des OMF non-coopératives. Le KNFP dont nous avons rencontré le responsable, existe précisément pour cette raison de militance visant à faire reconnaître le sous-secteur formé par les organisations

¹²⁴ Journal Le Nouvelliste du 20 novembre 2007 dans son article : *Haïti: Pour appuyer les microfinances non coopératives*.

microfinancières de base (banques communautaires, mutuelles de solidarité, etc.). Car ces petites unités microfinancières représentent une part importante du secteur mais demeurent dans une invisibilité quasi-totale.

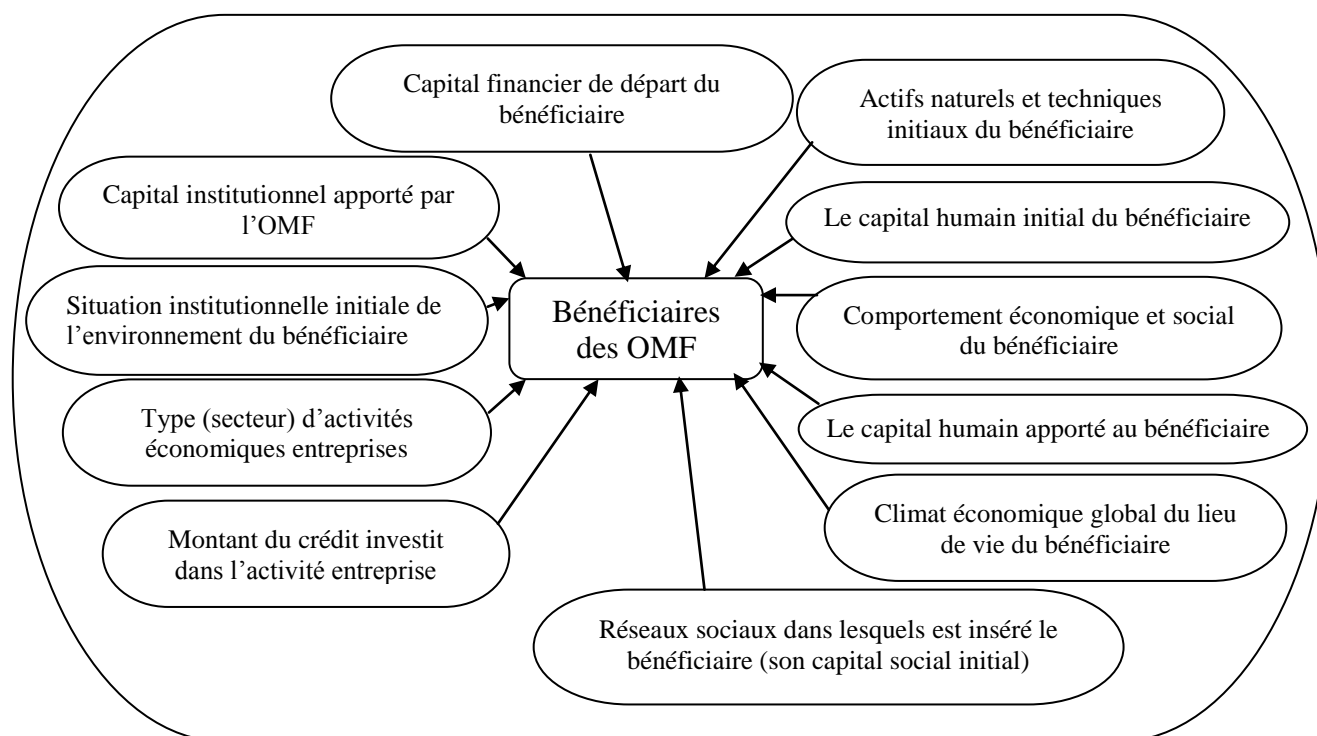
D'autre part, l'implémentation de nouveaux types de prêts basés sur la confiance et la proximité avec les emprunteurs vient induire de nouvelles institutions dans les milieux ruraux et urbains où vivent ces individus. Par exemple, avec l'arrivée des OMF, nous avons observé en Haïti que les emprunteurs sont plus enclins à laisser leurs créanciers visualiser leurs activités, ils respectent de plus en plus les obligations de remboursement et les modalités calendaires et tarifaires.

La production institutionnelle engendrée par les OMF a profondément modifié le paysage financier haïtien, notamment dans sa forme rurale. Les pratiques usurières (« kout ponya » ou « plàn », en créole haïtien) ont notablement reculées. Aujourd'hui il paraît plus naturel pour un individu nécessitant un prêt de s'adresser à une organisation qu'à un usurier. En effet, comme l'écrit Fritz Dorvilier, « la pratique de l'usure dans le milieu rural haïtien s'effectue à des taux d'intérêt qui se chiffrent, selon l'urgence ou la saison, entre 300 et 600% » (Dorvilier, p. 271, 2007). Aujourd'hui, un nombre important des unités de prêts à gages (« plàn ») ont pratiquement disparu. Nous assistons donc à un changement structurel profond et susceptible d'impacter irréversiblement les marchés financiers haïtiens.

La production institutionnelle réalisée par les OMF fait partie d'un ensemble de facteurs ayant une influence importante sur la situation des bénéficiaires. L'influence d'un facteur n'est pas forcément isolée par rapport à celle des autres. Cependant pour une raison de lisibilité, nous pouvons les représenter sous une forme éclatée comme indiquée dans l'illustration de la page suivante.

On notera que dans le cas des plus pauvres, les actifs matériels et humains initiaux peuvent souvent être d'une valeur très faible. Toutefois, les actifs immatériels (sociaux, institutionnels) ne suivent pas nécessairement la tendance de la situation économique de l'individu. Par exemple, dans un village où les pauvres sont majoritaires, ceux-ci ont bien évidemment des institutions (souvent informelles) qui structurent leurs interactions. De la même façon, ils peuvent avoir tissé entre eux un réseau social intense. C'est le cas de groupements rotatifs de travail (*konbit*), des associations culturelles vaudouesques, etc.

Illustration n° 8 : Graphe des facteurs influençant la situation des bénéficiaires d'OMF



Source : l'auteur.

Comme indiqué dans ce schéma, la situation économique et sociale des clients de la microfinance est influencée par de nombreux facteurs. Ces facteurs sont largement discutés dans la littérature, même si c'est de façon isolée. L'essentiel de ces facteurs doit être pris en compte lorsque l'on souhaite analyser les conséquences de la microfinance du point de vue de ses bénéficiaires. La prise en compte de tous ces facteurs complexifie l'analyse d'ensemble, mais elle paraît nécessaire d'en avoir une idée précise à la fois pour la mise en œuvre d'une intervention microfinancière efficace que pour une évaluation des changements générés par cette intervention.

Parmi les facteurs principaux qui influencent la situation (économique et/ou sociale) des individus bénéficiaires de la microfinance, nous pouvons citer : 1) la situation financière initiale du client, 2) le montant du crédit investi dans l'activité, 3) la capacité entrepreneuriale du client (qui inclut son niveau d'éducation aussi bien que ses comportements économiques), 4) le type d'activité entreprise, 5) le climat économique local et national, 6) le réseau social du client, 7) les institutions (celle en vigueur dans l'environnement du client et celles apportées par l'organisation de microfinance), 8) les actifs matériels de l'individu bénéficiaire, à savoir

son capital naturel et technique.

La situation financière initiale du client est la première chose qui importe dans l'analyse du changement engendré par la microfinance (Rutherford, p. 141, 2002). Elle détermine l'accès aux services microfinanciers selon les critères de ciblage de l'organisation microfinancière. Par exemple, un individu disposant déjà d'un certain montant financier peut non seulement entreprendre sans le microcrédit, mais peut accéder aux services microfinanciers sans avoir recours à la caution solidaire. Tandis qu'une personne ne disposant d'aucune ressource financière se retrouve dans la position la plus défavorable. Les changements générés par l'accès aux services microfinanciers vont affecter ces deux individus différemment.

Le montant du crédit investi dans l'activité est le facteur le plus important en termes d'influence sur les résultats financiers de l'intervention des OMF auprès des clients (Lustin, 2005, Rutherford, op. cit., 2002). Il est important de distinguer le montant du crédit du montant réellement investi dans l'activité déclarée par le client au moment de contracter le crédit. Car la situation de pauvreté est tellement complexe qu'elle pousse les individus à faire des choix à très courts termes qu'ils ne sont pas prêts à justifier auprès d'un prêteur. Notamment lorsqu'ils savent d'emblée que ces choix réduisent leur chance d'accéder au crédit. Le montant investi dans l'activité constitue le fondement du projet entrepreneurial du client, et de ce fait a un impact sur les revenus espérés. Sachant que ce sont les revenus générés par l'activité entreprise qui vont être à l'origine du changement économique dans la situation du client. Ce changement, ayant bien entendu des aspects qualitatifs qui ne doivent pas être négligés (Karnani, 2008b).

Il ne suffit de prêter de l'argent aux pauvres pour changer leur situation, la capacité entrepreneuriale des emprunteurs est déterminante dans l'obtention des objectifs de succès. Même si plusieurs personnalités (Yunus en premier, mais aussi les acteurs du Réseau Européen de la Microfinance, et bien d'autres apôtres des pauvres) affirment que les pauvres ont la capacité d'entreprendre, nous savons que les individus n'ont pas tous au même niveau les qualités entrepreneuriales (Karnani, p. 32, 2008b). Les auto-entrepreneurs pauvres sont souvent sans compétences spécialisées et pratiquent souvent plusieurs occupations à la fois (Banerjee et Duflo, 2006), ce qui peut leur empêcher d'être efficace dans la gestion des risques liés à l'entreprise. Cette insuffisance de dotation en capital humain couplée à la pluriactivité limite la productivité des pauvres et leur amène à générer des ressources trop

maigres pour leur permettre de sortir de la pauvreté, argumente Karnani. Aussi, les qualités entrepreneuriales – c'est-à-dire, les compétences, la vision, la créativité et la persistance – sont un facteur déterminant dans le changement de la situation des clients des OMF.

Le type d'activité importe dans la qualité et l'efficacité de l'intervention des OMF à générer une amélioration des conditions socioéconomiques de leurs clients. Prenons, le cas d'Haïti, la grande majorité du microcrédit finance le petit commerce largement dominé par les femmes. Certains praticiens plébiscitent leur action à travers la notion d'empowerment des femmes. Mais le problème est que ce genre de microentreprises constitue une activité de survie souvent incapable de permettre à un ménage de répondre aux différentes exigences du foyer notamment en matière de scolarisation des enfants. Les marges dégagées par les activités financées par le microcrédit doivent être suffisamment élevées pour assurer un changement visible dans la vie du client. D'où la nécessité que ce soit des activités productives.

Karnani (opus cit.) argumente le fait que la majorité des clients de la microfinance sont insérés dans un environnement économique ne présentant pas d'avantages comparatifs. La possibilité d'étendre l'activité entreprise de manière à engendrer des économies d'échelle est un élément important dans le changement de la situation économique du client. Or dans un contexte comme celui des milieux ruraux et provinciaux d'Haïti, le cloisonnement dû à l'absence d'infrastructure (routes voiturables, électricité, etc.) limite énormément les possibilités d'une microentreprise créée par un pauvre à la campagne de générer des profits conséquents. D'ailleurs, les risques liés au vol (à main armée), aux intempéries (pluies régulières et rivières en crue), etc. sont autant de facteurs environnementaux limitants qui peuvent avoir un impact négatif sur la situation des clients de la microfinance en Haïti.

En effet, la capacité entrepreneuriale du client capture le facteur comportement économique et niveau d'éducation de ce client. L'attitude du client face à la prise de risque lié à la création d'une microentreprise, dans un environnement économique et institutionnel comme celui d'Haïti, dépend de son comportement économique et de son niveau d'éducation. Il lui faut en effet, surmonter un ensemble de préconçus. En Haïti, certains *a priori* vaudouesques peuvent influencer la décision de réaliser une activité qui met en évidence son avoir et ses capacités matérielles. De même, c'est le facteur comportemental qui renseigne sur le fait que le bénéficiaire contourne ou met en application les institutions apportées par l'OMF. En fait, les comportements du bénéficiaire de la microfinance sont un produit des institutions.

Le réseau social du client est un des points de départ (à côté des institutions) aux services microfinanciers, et par conséquent accéder à dynamique de changement que souhaite générer les OMF. En effet, la plupart des OMF en Haïti exigent une caution solidaire de la part des demandeurs de crédit, notamment lorsque ceux-ci n'ont pas la possibilité de déposer une caution financière importante. En Haïti, vu l'état d'insécurité quasi-généralisée, même les personnes exerçant déjà une activité économique importante se voient obliger une caution solidaire par les prêteurs. Car l'activité et la possession de l'emprunteur peuvent du jour au lendemain être emportées sans qu'aucune assurance n'intervienne. En effet, même dans l'économie formelle, peu d'activités économiques et de microentreprises sont assurées en Haïti.

Enfin, en plus des actifs possédés par les bénéficiaires, nous avons ajouté l'accès au marché (Gulli, 1998) qui est une condition essentielle dans le développement des micro-entreprises financée par les OMF. En Inde par exemple, la saturation rapide du marché local pour les produits des micro-entreprises aidées par la microfinance est apparue comme une limite aux effets que peut avoir une telle stratégie (Guérin et al., 2007). Les spécialistes ont alors proposé que les petits producteurs aidés se regroupent afin d'avoir un meilleur poids sur le marché (idid.). De même, le climat économique global peut compromettre les effets de la microfinance sur la situation du bénéficiaire. Cette idée est discutée dans Ahlin, Lin et Maio (2009). Par exemple, dans un contexte économique instable marqué par des crises politiques récurrentes (cas d'Haïti) ou de volatilité des prix (inflation), l'impact de la microfinance sur ses bénéficiaires peut être difficile appréhendé.

Dans un pays comme Haïti, le réseau social compte beaucoup dans la réalisation d'un changement économique et social pour un individu. A ce titre, l'incidence du réseau social sur une activité économique peut avoir des effets mitigés. D'une part, pour accéder à certaines ressources, l'appartenance à un réseau est facilitatrice. C'est le cas pour la formation d'une caution solidaire afin d'accéder à la microfinance. La pression sociale exercée par le groupe l'oblige à respecter les institutions établies dans le contrat passé avec l'OMF. Elle peut aussi l'inciter non seulement à rembourser mais aussi à améliorer les résultats de son activité. D'autre part, les habitudes économiques et les pratiques socioculturelles du réseau peuvent conduire l'individu qui y appartient à développer un comportement incompatible avec l'investissement. C'est le cas pour la multiplication des dépenses de festivités (mariage,

baptême, communion, funérailles, etc.). Dans le cas d'Haïti, plus l'individu dispose de ressources, plus le poids social du réseau tend à lui obliger des dépenses somptuaires pour ce genre d'occasion. Si le client de la microfinance succombe à cette pression sociale, il sera incapable de gérer une microentreprise rentable voire de pouvoir réinvestir afin d'accroître ses revenus. Cependant, pour remédier à cela, le contrat de microfinancement contient d'autres institutions qui visent à obliger un comportement rationnel et de rentabilité.

4.6. Conclusion

Nous venons de présenter la question de l'évaluation des effets de la microfinance. Actuellement, les initiatives d'évaluation de la microfinance se multiplient à travers le monde. Les formes les plus abouties sont basées sur une approche expérimentale procédant par double comparaison.

Malheureusement, à par l'initiative sur la performance sociale qui mentionnent les institutions dans sa démarche, sans toutefois en mesurer les effets, toutes les initiatives d'évaluation négligent le rôle des institutions dans l'intermédiation microfinancière. A notre connaissance, seule Marek Hudon (2008) a proposé d'introduire les normes et les valeurs dans l'analyse des interactions microfinancières. Son invitation *To analyze the group interactions, the concepts of norms, rules and values must first be introduced* (Hudon, p. 42, 2008), n'a pour l'instant pas eu de retentissement dans les initiatives d'évaluation de la microfinance. Afin de contribuer au débat, nous avons proposé une réflexion sur la production institutionnelle des OMF, afin de montrer à quel point une analyse par les institutions peut être utile.

En prenant exemple du cas d'Haïti, nous avons argumenté l'idée que les OMF contribuent à une production de capital institutionnel, en plus de leur apport de liquidités et de formation. Elles s'organisent et se mettent en réseau (fédérations) afin d'apporter une réponse au risque et à l'instabilité de l'environnement économique haïtien. Il s'en est suivi une injection de capital institutionnel dans le système d'intermédiation. Aussi, la situation économique et sociale des bénéficiaires peut être considérée comme tributaire de cette production institutionnelle.

Tout en montrant les limites des initiatives actuelles d'évaluation de la microfinance, ce chapitre a permis d'argumenter le bien fondé de notre hypothèse selon laquelle l'apport des

organisations de microfinance contient du capital institutionnel, en plus du crédit et de la formation. Il annonce déjà les variables à prendre en compte dans la mesure du changement dans la situation des bénéficiaires. Ce sont les actifs institutionnel, financier, humain, social et physique. Le tableau synthétique suivant permet de visualiser les idées fortes du chapitre.

Tableau n° 16 : Synthèse du chapitre 4

Hypothèses/Postulats /Idées fortes	Principales conclusions du chapitre	Références
La microfinance se doit d'être évaluée	Les évaluations de la microfinance sont souvent motivées par l'accès aux fonds internationaux, la réponse aux détracteurs, la justification de la continuité des actions mises en œuvre.	Duflo et Parienté (2009) CGAP (2003)
Trois approches d'évaluation sont plus courantes en microfinance	Les évaluations en microfinance portent très souvent : <ul style="list-style-type: none"> • Soit sur la viabilité des OMF • Soit sur leur capacité à réduire la pauvreté des bénéficiaires • Soit sur les OMF et les bénéficiaires en même temps 	Hermes et Lensink (2007)
A notre avis, la principale limite des initiatives actuelles d'évaluation de la microfinance est institutionnelle	En tant que système d'interactions, les institutions véhiculées par les acteurs microfinanciers ne doivent pas être ignorées lorsqu'il s'agit d'étudier les conséquences du système.	Définition des institutions selon Ostrom (1986)
La microfinance n'échappe pas à la dynamique institutionnelle	La première crise microfinancière (2000-2002) en Haïti a une origine institutionnelle : La faiblesse des institutions officielles légales.	PNUD (2002) Dans la continuité de : Hudon (2008)
La microfinance est productrice de capital institutionnel	Le système d'intermédiation microfinancière comporte une production de capital institutionnel, c'est particulièrement le cas en Haïti.	Dans l'esprit des idées de : Yaron (1994) Godquin (2004)

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

5.1. Introduction

Les institutions sont un facteur crucial dans le pilotage du changement économique et social souhaité dans le cadre de l'intervention des OMF. Elles interviennent tout au long du processus d'intermédiation. Elles déterminent l'accessibilité des pauvres aux services offerts par les OMF, c'est en ce sens qu'elles interviennent en amont. Elles conditionnent la gestion des ressources offertes et facilitent l'obtention des résultats à la fois du côté des clients et des OMF. Elles se présentent alors comme une ressource incontournable dans le processus. Elles servent à encadrer et structurer le processus relationnel établi entre les OMF et leurs clients. Elles sont conçues pour limiter le risque inhérent à l'échange. Elles interviennent à la fois dans la gestion interne des OMF et dans la gestion de la microentreprise financée.

Dans une démarche d'analyse des conséquences de la production institutionnelle des OMF sur les bénéficiaires des services microfinanciers, il est par conséquent important de ne pas oublier que les individus sont insérés dans un cadre social local comportant déjà une accumulation institutionnelle. De ce fait, il nous revient de considérer que la production institutionnelle des OMF contribue à alimenter ce cadre. L'idée que les OMF peuvent engendrer des changements institutionnels dans leur milieu d'intervention n'est pas nouvelle. Dans *Beyond Micro-Credit, Putting Development Back into Microfinance*, Fischer et Sriram (2002) suggéraient de prendre en compte ces changements dans l'analyse de l'impact de la microfinance. Pour nous, à travers le changement institutionnel, les OMF peuvent contribuer au renforcement des dynamiques de développement. Le capital institutionnel accumulé affecte la situation économique et sociale ou comportementale des bénéficiaires.

5.2. Description du modèle

L'idée de l'évaluation du capital institutionnel dans le cadre des interactions microfinancières en Haïti est conforme aux développements théoriques avancés très tôt par l'économiste Elinor

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

Ostrom en 1986, par North (2005), entre autres. Dans la continuité de ces pensées, le capital institutionnel se réfère aux prescriptions connues et utilisées par l'ensemble des agents économiques intervenant dans ces intermédiations. Il vise à ordonner leurs relations, les rendre répétitives et interdépendantes (Ostrom, p. 5, 1986). Autrement dit, le respect des institutions assure le renouvellement et souvent l'accroissement du micro-prêt en faveur du bénéficiaire. En même temps, elles sont là pour assurer la réussite financière des organisations microfinancières qui octroient les services. Ces prescriptions que nous distinguons par le couple obligations/prohibitions s'accumulent dans le temps et constituent un véritable actif pouvant être évalué dans une démarche de compréhension des mécanismes de fonctionnement du marché microfinancier haïtien.

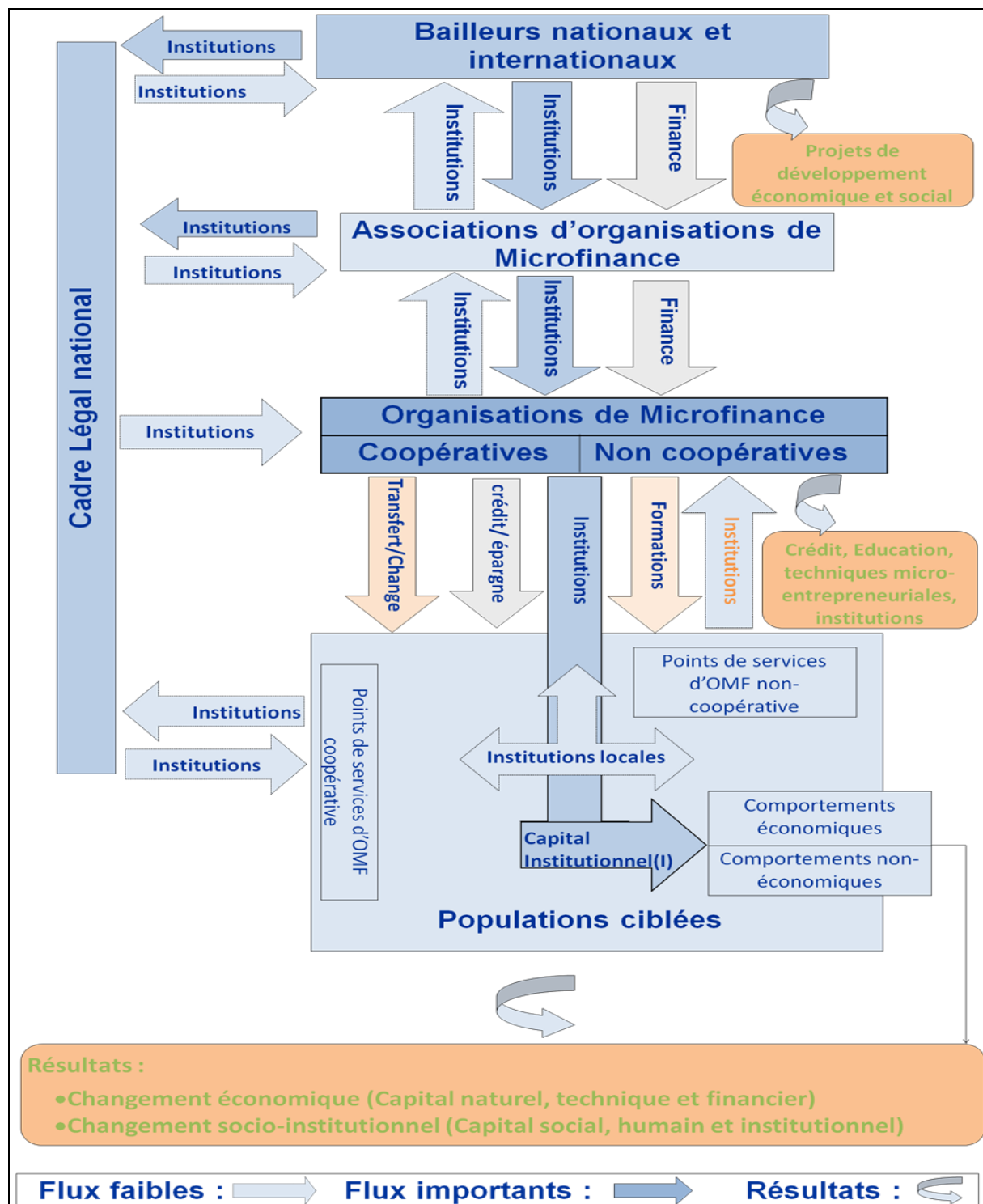
Notre modèle théorique part d'une hypothèse simple : l'apport des OMF est constitué de liquidités, de formation et d'institutions. Dès lors, cette tryptique de l'apport des OMF est supposée avoir des conséquences directes sur la situation des bénéficiaires. D'une part, nous nous attendons à une modification comportementale engendrant des effets économiques et sociaux (Ferrary, 2006 ; Rahman et al., 2009). Karlan et Valdivia (2006), entre autres, ont documenté avec exemple à l'appui l'apport en formation (capital humain) des OMF. D'autre part, les actifs de cet apport modifient la structure et l'exploitation d'autres actifs comme le capital social, le capital naturel, etc., détenus par les bénéficiaires. L'ensemble de l'intermédiation peut être étudié à travers un modèle plus large reposant sur des critères institutionnels (Yaron, 1994).

L'illustration graphique qui suit est un idéaltype dans le sens où il est construit avant l'observation du terrain sur la base des documents et des publications disponibles sur Haïti et sur d'autres pays dans lesquels les relations microfinancières sont très complexifiées. Il n'a pas vocation à mettre en évidence les spécificités haïtiennes. C'est à la lumière des données empiriques que nous chercherons à mettre en évidence les particularités qui seront observées en Haïti, dans le prochain chapitre. Le nouveau modèle d'évaluation proposé est fondé sur l'idée générale illustrée dans le graphique.

Le modèle consiste à considérer que la situation des bénéficiaires de la microfinance évolue de façon dépendante des actifs apportés par les OMF (capital financier, capital humain et capital institutionnel) et du peu d'actifs (financier, social, naturel, technique, humain et

institutionnel) auxquels les bénéficiaires avaient accès antérieurement. Selon leur niveau de pauvreté, certains bénéficiaires peuvent être privés d'un certain nombre d'actifs de départ.

Illustration n° 9 : Idéotype de production institutionnelle dans l'intermédiation microfinancière



Source : l'auteur.

Au cœur de ce modèle schématique se trouvent les organisations de microfinance, intermédiaires financiers à petite échelle, mais jouant un rôle financier particulièrement actif dans les pays en développement où l'exclusion financière est très forte. Elles maintiennent des relations privilégiées avec les financeurs nationaux et internationaux ainsi qu'avec les instances gouvernementales. Pour renforcer leur représentation, elles s'organisent en fédérations ou faîtières. Ainsi, leur pouvoir est renforcé et leur permet la possibilité de proposer des modifications et adaptations aux institutions imposées par les bailleurs et le législateur. D'où plusieurs niveaux d'interactions : Bailleurs – Faîtières, Bailleurs – Etat, Etat – Faîtières, Faîtières – OMF, OMF – Population bénéficiaire. De plus, des raccourcis existent dans le cas d'Haïti. C'est le cas de relations Faîtières – OMF, Etat – OMF, etc.

A ce premier niveau d'interactions, où plusieurs acteurs organisationnelles interagissent, il y a une cuisine institutionnelle (lieu d'élaboration de règles) subdivisée en plusieurs sous-processus. A ce niveau supérieur de la dynamique institutionnelle¹²⁵ se déterminent quelles sont les institutions qui seront apportées par les OMF à population bénéficiaire.

Au niveau suivant, où se font effectivement les interrelations avec la population, il y a une dynamique institutionnelle importante aussi. Les OMF apportent dans leur intervention des institutions qui influencent la situation économique et sociale des bénéficiaires. Mais ces derniers vivent dans une société, bien qu'elle soit pauvre, est instituée. Nous avons là deux types d'accumulation de capital institutionnel : celle apportée par les OMF et proposées aux bénéficiaires, et celle ayant lieu dans le milieu d'intervention bien avant l'arrivée des OMF. C'est pourquoi, la réussite de l'intervention en matière de développement économique dépend de l'adaptabilité de ces deux accumulations. C'est-à-dire, il faut une certaine complémentarité institutionnelle entre les deux interlocuteurs en présence, à savoir l'OMF et les clients. Autrement dit, lorsque nous évaluons le capital institutionnel observé à un moment donné dans l'intermédiation microfinancière (entre OMF et bénéficiaires), nous observons un solde capitalistique net. Car, pour changer leur situation, les clients doivent accepter d'adapter leur comportement et leurs choix aux stratégies proposées par les OMF représentées par leurs

¹²⁵ Il est important de rappeler, comme l'a signalé Hodgson (2009) dans l'analyse du changement institutionnel, l'analyse de la chaîne institutionnelle peut amener à une régression infinie. Dans la pratique, celle-ci peut aller jusqu'à la gouvernance mondiale. La logique de notre étude nous amène à restreindre le cadre d'analyse à l'échelle d'une nation.

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

différentes agences (ou points de services microfinanciers). De la même façon, les OMF sont amenées à prendre en compte les spécificités institutionnelles du milieu d'intervention. Elles viennent alors à opérer des modifications de leurs institutions afin de pouvoir saisir la situation initiales des bénéficiaires et de la changer.

Maintenant, analysons chaque interaction du modèle, en partant du haut vers le bas. Tout d'abord, il y a l'interaction bailleurs – faîtières. Les bailleurs, soumis aux politiques des pays d'origine, ont leur propre logique de financement. Selon leurs idéologies, ils financent tel ou tel type d'actions. Aussi, peuvent-ils soutenir telle méthodologie de microfinancement, telle orientation des services microfinanciers. Parce qu'ils détiennent la finance, ils peuvent faire des obligations aux faîtières qui reçoivent de leur part assistance financière et technique. Hudon (p. 46, 2008) a fait un lien entre la dépendance financière à l'égard des bailleurs et la production de normes par les OMF. Dans le cas d'Haïti, les flux institutionnels se font pratiquement que dans le sens des bailleurs vers les faîtières. Celles-ci, en effet, à cause de leur faible expérience, ne font que suivre les règles et la logique imposées par les financeurs nationaux (FAES, FDI) ou internationaux (DID, ACDI, etc.). Cependant dans certains pays, comme le Bénin par exemple, les faîtières font aussi des exigences aux Bailleurs. Parfois, elles refusent un financement dont les conditions ne respectent pas leur logique d'action sur le terrain. Dans le cas d'Haïti, la situation est particulière. Par exemple, la fédération des caisses populaires haïtiennes (FECAPH-Le Levier, qui est aussi une caisse de deuxième niveau) est fondée et hébergée par le DID. Ce qui conduit certains protagonistes nationaux à penser qu'il manque une certaine distance et du recul entre les deux acteurs pour discuter sérieusement des règles. En matière de gouvernance, on pourrait toutefois penser que cette fédération (la FECAPH-Le Levier) pourrait bénéficier d'un avantage de proximité avec son principal bailleur. Dans d'autres cas, il arrive même que certaines fois, les bailleurs court-circuitent les faîtières pour traiter directement avec les organisations de microfinance ciblées.

Dans la relation bailleurs – Etat, étant donné que la planification du développement se fait au niveau de l'Etat, on pourrait penser que les bailleurs devraient se plier aux exigences institutionnelles faites par l'Etat. Autrement dit, le financeur international n'interviendrait qu'en cas de complémentarité institutionnelle entre les règles étatiques du pays récipiendaires et les règles imposées par le bailleur. Cependant, dans le cas d'Haïti qui nous concerne, plusieurs acteurs locaux s'accordent à dire que les flux institutionnels sont quasi-

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

unidirectionnels. L'Etat haïtien, à cause de sa faiblesse, ne peut prétendre refuser l'aide institutionnellement conditionnée des organisations internationales.

La relation Etat-faïtières est paradoxale en Haïti. Dans la plupart des pays, l'activité microfinancière est encadrée par l'Etat qui gère la toute activité financière. Aussi, existe-t-il un dialogue institutionnel entre l'Etat et les faïtières qui représentent les différentes OMF auprès de celui-ci. Dans le cas d'Haïti, l'Etat ne régule que la microfinance coopérative, dont les acteurs sont représentés par les deux faïtières (La fédération Le Levier et l'association ANACAPH) pour laquelle il charge le CNC de surveiller le respect de la philosophie coopérative d'une part, et le DIGCP de la BRH pour les normes prudentielles. Comme nous l'avons signalé précédemment, la loi de juin 2002 qui a institué ces entités régulatrices a été imposée par la première crise du secteur microfinancier haïtien. Jusqu'à présent, la microfinance non-coopérative n'est régulée par aucune entité étatique. Au contraire, c'est de la part des OMF de cette branche, réunies en deux faïtières (ANIMH et KNFP), que viennent des propositions de règles adressées à l'Etat.

Les interactions faïtières – OMF sont caractérisées ordinairement par un dialogue permanent, tant au niveau financier qu'institutionnel. Les faïtières jouent le rôle de lobbying, de plaidoirie, de représentation auprès de l'Etat et des bailleurs. Envers les OMF membres, elles jouent le rôle d'assistance technique et institutionnelle. Or dans le cas d'Haïti, les faïtières ne sont pas précisément informées des règles que leurs membres imposent aux bénéficiaires. La fédération Le Levier, OMF de deuxième niveau jouant le rôle de financement et de contrôle des OMF membres, ne possède pas un manuel des procédures pratiquées par ses membres.

Les interactions directes entre OMF et Etat sont ordinairement réduites par le fait que celui-ci traite préférentiellement avec les faïtières. Mais dans le cas d'Haïti, l'absence d'un cadre institutionnel valable pour toutes les branches de la microfinance, fait que certaines OMF traitent informellement directement avec l'Etat. Il ne s'agit pas d'une régulation institutionnelle en tant que telle, mais de relation managériale particulière. Généralement, l'Etat influence la population par des institutions valables pour tout le secteur. C'est le cas des institutions encadrant le taux d'intérêt, la transparence, la protection des épargnants, etc.

L'essentiel de notre analyse se concentre sur la relation OMF – bénéficiaires. Car c'est à ce

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

niveau que sont supposé avoir lieu les interactions les plus intensives et nombreuses. C'est aussi à ce niveau que suppose avoir lieu les changements économiques et sociaux. En fait, l'ensemble du secteur n'existe que parce qu'il s'assoit sur la population. Les OMF apportent finance, formation et institutions aux bénéficiaires. L'influence des institutions apportées par les OMF modifie les comportements des bénéficiaires qui adaptent leurs systèmes de valeurs locaux. Les bénéficiaires ne sont pas uniquement des récepteurs institutionnels. Ils ont leurs propres aspirations et leurs institutions qu'ils font valoir auprès des OMF. Le cas d'Haïti ne permet pas de montrer un flux institutionnel important de bénéficiaires vers les OMF. Néanmoins, le capital institutionnel issu de ces intermédiations OMF-bénéficiaires doit être compatible à la fois aux règles des OMF qu'aux institutions locales. Ce capital institutionnel a pour conséquences d'engendrer des changements sur les actifs possédés par les bénéficiaires. Ces changements concernent tant les actifs matériels (naturel, technique et financier) qu'immatériels (humain, social et institutionnel). C'est pourquoi, notre analyse du changement généré par la microfinance sur les bénéficiaires se fera à travers l'approche dite des capitaux multiples.

Pour analyser l'ampleur du changement, nous prendrons un échantillon représentatif de bénéficiaires permettant d'avoir une conclusion valable pour l'ensemble du secteur.

Il y a donc lieu de distinguer deux catégories d'institutions : celles déjà existantes dans le milieu de vie des clients avant l'intervention des OMF et celles apportées par les OMF dans le cadre de leur intervention. L'adéquation entre les deux est cruciale pour que l'intervention ait lieu mais aussi pour qu'elle soit efficace. Si nous nous référons à l'argumentation de Geoffrey Hodgson (2004a) (qui reprend Thorstein Veblen), une part importante des institutions locales a été intégrée par les clients. Elles font partie de leur cognition et conditionne leurs comportements. Motivés par le désir d'entrer en échange avec les OMF, les clients choisiront d'accepter les institutions imposées par celles-ci. A la longue, les institutions intégrées vont influencer les choix des individus.

Enfin, nous ne pouvons oublier le patrimoine matériel du client représenté par ses actifs naturel et technique. Dans un sens restreint, nous entendons par actif naturel du bénéficiaire, les terres qu'il possède. On pourrait y inclure aussi le bétail et même les arbres que le bénéficiaire a en sa possession. Car pour Wells (1998), le capital naturel correspond aux

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

stocks de ressources naturelles. L'actif technique comprend les outils et équipement que possède le bénéficiaire pour réaliser son activité. La valeur de ces actifs importe non seulement par le statut social qu'ils confèrent, mais elle sert souvent de garantie pour le candidat au microcrédit. Aussi influencent-ils largement la situation d'un bénéficiaire de la microfinance. D'ailleurs, ils constituent la forme la plus visible de la richesse accumulée par le bénéficiaire.

Tous ces actifs sont influencés par l'apport institutionnel. Aussi est-il logique d'analyser en profondeur le rôle de ces institutions. Nous ferons cette analyse à travers l'approche par les capitaux multiples. Cette approche, dans l'analyse de la situation des bénéficiaires de la microfinance, est conforme à l'idée soutenue par la CGAP (2000) et le *Rapport sur le développement dans le monde* (2000-2001).

Même si au premier abord, il peut s'avérer étrange de lier les notions de capital et de microfinance. Il n'en est rien, Muhammad Yunus, considéré comme le père de la microfinance, voit sans ambiguïté la microfinance comme un capitalisme nouveau (Yunus, 2007). De même, Procher et Madi affirment que « la banque de microcrédit fait du capitalisme social comme nous n'avons jamais su en faire... » (p. 176, 2009). Les auteurs de *Reprise ou re-crise ?* rappellent clairement les contributions capitalistiques des OMF. Pour eux, « les (micro)crédits [...] permettent aux plus démunis de mieux se soigner, de se loger, d'avoir accès à l'éducation et de monter une petite affaire » (ibid.). On voit bien dans cette assertion le capital financier, le capital humain, le capital technique. De même, le capital social est le fondement même de la relation microfinancière. Karnani souligne l'importance de la cohésion sociale (Karnani, p. 23, 2008b) dans l'intermédiation microfinancière.

Il reste que la structuration des activités économiques et sociales générées par la microfinance oblige l'adoption d'un certain nombre de règles. Cette fonction est cruciale dans la mesure où elle détermine l'ensemble de l'offre des OMF et influe sur l'efficacité de l'intervention en matière de création de richesse. Esther Duflo et William Parienté, deux spécialistes de l'évaluation des impacts de la microfinance, sont conscients de cette production, même s'ils n'ont jamais cherché à l'intégrer dans leurs modèles. Ils affirment que les OMF savent mettre en place « des mécanismes de sélection et d'incitations efficaces » (p. 10, 2009). Ces mécanismes et incitations constituent pour nous un apport institutionnel.

Autrement dit, il est de plus en plus admis que l'intermédiation microfinancière comporte un apport de ressources à la fois économique et non économiques (Ferrary, p. 62, 2006). En fait, d'un point de vue du développement économique à l'échelle de l'individu dont le projet de création d'activité est microfinancé, les interactions entre ces deux types de ressources sont cruciales pour la réussite du projet. Lorsqu'il s'agit d'une clientèle en situation d'exclusion, le contrat de microfinancement vise essentiellement la réinsertion économique. Or celle-ci suppose une resocialisation (ibid., p. 68). D'où l'idée de l'établissement de nouveaux types de comportements que nous traiterons dans cette thèse.

Succinctement, nous pouvons représenter l'ensemble des services microfinanciers à travers une fonction d'offre de services simplifiée déclinant les principaux apports des OMF comme suit :

$$\mathbf{OS_{OMF} = \{Institutions, Liquidité, Formation\}} \quad (4)$$

Où OS_{OMF} est une fonction représentant l'ensemble des apports des OMF à leurs bénéficiaires. Dans cette fonction, on pourrait aussi ajouter d'autres types de compétences dans la mesure où dans plusieurs pays des compétences techniques (mobile banking, utilisation de terminale de paiement électronique, etc.) ont été apportées par les OMF à leurs bénéficiaires. C'est pourquoi, nous utiliserons plus loin le terme capital humain pour regrouper à la fois l'éducation, la formation, mais aussi les compétences techniques et les capacités managériales (Kiiru, p. 65, 2007).

Cette fonction peut servir de modèle de base pour une étude de l'apport des OMF à leurs bénéficiaires. Cependant si l'on souhaite comparer la situation des bénéficiaires des OMF à celle d'individus non-bénéficiaires, il sera nécessaire d'ajouter les autres formes du capital afin d'avoir un modèle complet de la forme suivante :

$$\mathbf{Indicateurs\ de\ bien\text{-}\acute{e}tre = F \{capital\ institutionnel, capital\ financier, capital\ humain, capital\ social, capital\ naturel, capital\ technique, secteur\ d'activit\acute{e},\ etc.\}} \quad (5)$$

Revenons aux capitaux apportés par les OMF. Les institutions sont primordiales dans l'offre de services des OMF (OS_{OMF}). Du point de vue des organisations, elles permettent non

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

seulement de contenir le risque, mais aussi elles déterminent l'efficacité globale de l'intervention. Nous verrons que ces institutions constituent une ressource pour les agents intervenant dans l'intermédiation microfinancière. C'est pourquoi, nous les analysons à travers une approche mobilisant la notion de capital.

Contrairement aux OMF, ce qui motive ordinairement les pauvres dans l'intermédiation microfinancière, c'est la liquidité. Le microcrédit est voulu par les pauvres pour satisfaire un ensemble très large de besoins dépassant très souvent les objectifs précis des OMF, à savoir création de microentreprises, en vue de la génération de revenus susceptible de réduire le niveau de pauvreté. C'est C. K. Prahalad qui, dans son livre devenu populaire, *The Fortune at the Bottom of the Pyramid* (2004), argumente la capacité entrepreneuriale des pauvres. Pour le professeur Prahalad, nous devrions reconnaître les pauvres comme étant « des [individus] résilients et des microentrepreneurs créatifs » (Prahalad, p. 1, 2004). Cet argument est très critiqué. Karnani (2009) qualifie cette hypothèse de « romantique ». Pour si critiquée qu'elle soit, l'intervention des organisations de microfinance est ordinairement justifiée à travers le critère de la bancabilité des pauvres. Aussi, la composante la plus visible des apports des OMF est la liquidité financière. C'est de la surestimation de cette composante qu'est venue en partie la confusion entre microcrédit et microfinance.

Alors que le but de la microfinance est de réduire la pauvreté à travers la génération de revenus issus de la création de microentreprises par les pauvres (Karlan et Goldberg, p. 3, 2007 ; Bacin et Villa, p. 1, 2009), Karnani dans son article *Employment, not microcredit, is the solution*, défend l'idée qu'il faut un certain nombre de qualités pour être entrepreneurs et que ces qualités font défaut à une grande partie des pauvres (Karnani, p. 32, 2008b). Pour lui, l'entrepreneuriat est l'engin de la création destructrice de Joseph Schumpeter. « Un entrepreneur est une personne qui, avec vision et créativité, convertit une nouvelle idée en une innovation réussie, un nouveau modèle d'entreprise » (Schumpeter, 1999). Pour cela, il faut « des compétences, une vision, de la créativité, et la persistance » (ibid.). Dans la réalité des acteurs de la microfinance, ces nécessités ont été vite comprises. Ainsi, les OMF ont cherché à pourvoir en plus du crédit, de la formation afin d'aider les clients à développer des capacités micro entrepreneuriales. Ce nouveau type de services correspond à un apport en capital humain. Dans la terminologie de l'OCDE, le capital humain correspond à l'éducation, les qualifications, les compétences et le savoir que possède un individu (Keeley/OCDE, 2007).

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

Gary Stanley Becker qui a vulgarisé la notion de capital humain y inclut la santé aussi bien que l'éducation (Becker, 1994).

Pour les organisations de microfinance, comme pour leurs bénéficiaires, l'apport en formation est déterminant dans la réussite de l'intervention. Michel Ferrary (2006) a fourni une argumentation concernant cette idée. En effet, si l'incapacité des clients à gérer leur microentreprise entraîne la faillite de celle-ci, ils ne pourront pas rembourser le microcrédit. Si une telle situation se généralise, la viabilité financière de l'OMF sera alors menacée et, à plus grande échelle, les évaluations d'impacts peuvent appuyer sur la sonnette d'alarme.

Nous avons donc en amont de l'intermédiation microfinancière des institutions, des liquidités (Godquin, p. 1909, 2004 ; Kiiru, 2007) et de la formation (Bystrom, p. 2109, 2008 ; Ferrary, 2006). En aval, il y a lieu de considérer la création d'activité avec pour conséquence la création de revenus financiers servant à subvenir aux besoins des bénéficiaires (consommation et autres dépenses), de la cohésion sociale ou tout simplement du capital social (Sabharwal, 2000 ; Dowla, 2006), de l'acquisition de compétences (managériales, techniques, etc.) et des modifications comportementales (par rapport à l'épargne par exemple). Parlant de la production de capital social par les OMF, Sabharwal souligne le fait que les organisations de microfinance apportent souvent des bénéfices non-économiques comme l'accroissement de l'auto-estime, de la cohésion sociale et l'empowerment des femmes¹²⁶ (Karnani, 2008b ; Sabharwal, 2000). Dans l'intermédiation microfinancière, il y a une forte utilisation des liens sociaux. Dans certains cas, il y a même apparition d'une nouvelle structuration sociale. C'est pourquoi, Ferrary (2006) parle de resocialisation dans le cas bénéficiaires de microfinance ayant été au paravant des chômeurs.

L'utilisation des liens sociaux par la microfinance est en effet débattue par les chercheurs. De nombreuses études sur la *Collateralized Debt Obligation* (Bystrom, 2008) ou sur la *Group Lending Methodology* (Besley et Coate, 1995 ; Paxton et al., 2000 ; Paxton et Thraen, 2008 ; etc.) argumentent des effets positifs de mobilisation des liens sociaux dans la réussite de la microfinance en matière de remboursement (Ghatak, 1999). Stiglitz (1990) a démontré les

¹²⁶ L'empowerment des femmes, notamment dans le cas des bénéficiaires de la Grameen Bank, a été remise en question par certains auteurs comme Khondar (1998) repris par Linda Mayoux (2002) qui invite à reconsidérer les bonnes pratiques. Mais le cas d'Haïti n'est pas encore documenté.

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

avantages que les emprunteurs peuvent tirer du *peer monitoring*. Dans *Peer group micro-lending programs in Canada and the United States*, Michael Conlin (1999) va dans le même sens. Varian (1990) et Townsend (1994) ont mis en avant la *mutual insurance* procurée par la méthodologie du crédit solidaire. Cependant, d'autres auteurs dénoncent ou mettent en garde contre l'instrumentalisation de ces liens, à travers la *peer pressure*, dont les effets peuvent être indésirables.

Parmi les travaux critiques à ce sujet, nous pouvons citer celui de Diagne et al. (2000) sur le Malawi, de Schrieder (2003) sur la Grameen Bank, parmi d'autres. Par exemple, les travaux de Diagne et al. (ibid.) ont permis de relativiser l'hypothèse selon laquelle la *Joint Liability*¹²⁷ est responsable de taux de remboursement élevés. L'argumentation de Schrieder rappelle l'effet domino pouvant être généré par le crédit solidaire transformé en non-remboursement solidaire. Les effets indésirables argumentés de la pression sociale peuvent dépasser le simple niveau du groupe solidaire. Roodman et Qureshi (2006) cite l'exemple de la XacBank de Mongolie qui, comme en Haïti, affiche sur les murs de leurs locaux les noms des bénéficiaires qui ne remboursent pas. En Haïti, le terme utilisé pour qualifier la situation des retardataires est la délinquance. Dans certains départements, les OMF vont jusqu'à citer les noms des délinquants sur les ondes de radio. Face à une telle instrumentalisation de la pression sociale, Kiiru (2007) et Kiiru et Mburu (2007) rappellent que les usuriers faisaient pareil. Les auteurs insistent (ibid., p. 71) sur le fait que l'instrumentalisation poussée de la pression sociale peut déboucher sur le harcèlement, tant de la part des employés des OMF envers les bénéficiaires, qu'entre les bénéficiaires eux-mêmes.

Enfin, on pourrait considérer, dans le cas d'un pays comme Haïti où le niveau des infrastructures est faible et médiocre, que les OMF en s'agrandissant dotent les petites villes de province points de services pouvant être assimilés à du capital physique ou technique. Par exemple, dans plusieurs petites villes de province, où il y a absence de services bancaires, les agences des OMF constituent les principaux édifices en matière architecturale. Mais ce qui, à l'échelle du bénéficiaire, compte le plus, c'est l'apport en liquidités (Kiiru, p. 64, 2007) permettant d'acquérir des biens meubles et immeubles. On pourrait alors considérer le capital naturel et technique, mais c'est très limité dans le cas d'Haïti. Notre enquête a révélé une

¹²⁷ Pour définition récente et discutée de la notion *Joint Liability*, voir Fischer et Ghatak (2010). Ghatak et Guinnane (1999) présentent les mécanismes clés permettant en œuvre la *Joint Liability*.

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

conséquence très faible sinon inexistant entre l'apport des OMF et le capital naturel et technique détenu par les bénéficiaires. En effet, il est important de souligner qu'une partie importante des sommes empruntées est ordinairement détournée de l'objectif du prêt pour résoudre des problèmes immédiats liés aux besoins de consommation du foyer du client.

Comme nous l'analyserons par la suite, le rôle du capital institutionnel joue un rôle primordial dans le sens où il contribue au changement comportemental (Paul, 2009) nécessaire à l'accumulation des autres formes de capital citées. Nous verrons que l'étude empirique permet de constater que les bénéficiaires eux-mêmes estiment qu'ils n'ont pas toujours respectés les règles établies.

C'est pour cela que la microfinance cherche à instituer un certain nombre de comportements spécifiques afin d'assurer une certaine conformité dans les actions de leurs clients. Ces comportements institués (Faussier et Monnet, p. 11, 2009) constituent un vrai substitut en termes de garantie dans l'intermédiation microfinancière. C'est dire qu'au final, les OMF haïtiennes contribuent à un apport non seulement en liquidités, mais aussi en compétences et en institutions. De façon plus particulière, ces institutions que nous analyserons à travers la notion de capital institutionnel, influencent les changements économique et social que doit induire l'intervention des OMF. Voilà pourquoi, dans notre étude, nous centrons l'attention sur le rôle du capital institutionnel dans ces changements engendrés par la microfinance.

5.3. L'apport de capital institutionnel par les OMF en Haïti

L'intervention des OMF part du postulat que les clients sont des entrepreneurs potentiels. Les institutions qui seront alors apportées viseront à accroître leur productivité/rentabilité. Les personnes ciblées constituent une population en situation d'exclusion. Une catégorie des institutions visera à les réinsérer dans un réseau social. L'objectif étant par-dessus tout économique, d'autres institutions viendront obliger la financiarisation du lien social établi. Chaque client de la microfinance apporte un projet qui sera étudié par l'organisation. Une fois un projet financé, d'autres catégories d'institutions viendront organiser l'activité du client et formaliser sa relation avec l'OMF. Aussi, nous pouvons répertorier plusieurs catégories d'institutions comme indiqué dans le tableau suivant. Ces catégories institutionnelles permettent de mieux synthétiser les composantes des mécanismes d'incitation à l'obtention de

l'objectif global de la microfinance.

Les institutions sont de deux types, dans la lignée de la définition d'Elinor Ostrom (1986). Ce sont soit des obligations, soit des prohibitions ou interdictions faites aux bénéficiaires de la microfinance. Autrement dit, il s'agit d'un ensemble de prescriptions (ibid.) contenues dans le contrat de l'intermédiation microfinancière.

De façon idéaltypique, on s'attend à ce que, au moins dans le cas de la microfinance coopérative, que ces prescriptions soient définies de façon conjointe avec les bénéficiaires. Comme dans le système de gestion des *Common-Pool Resources* (Ostrom, 1994). Dans une telle dynamique institutionnelle, les institutions apparaîtraient comme étant de vraies ressources collectives, influençant la situation de tous les acteurs.

Comme tout idéaltype¹²⁸, nous verrons que dans le cas d'Haïti, les institutions sont essentiellement fabriquées dans les instances dirigeantes des OMF (Dowla, 2006). Puis elles sont proposées aux bénéficiaires qui doivent y adhérer s'ils souhaitent accéder aux services microfinanciers. Au niveau interne des OMF, Aubert, de Janvry et Sadoulet (2009) ont étudié le design de mécanismes incitatifs. Notre analyse, quant à elle, se porte essentiellement sur les institutions intervenant dans les interrelations bénéficiaires – OMF.

¹²⁸ Rappelons la notion d'idéaltype (ou idéal-type) dont la paternité revient au sociologue et économiste allemand Max Weber est un outil d'investigation qui permet de définir un phénomène social par ses caractères les plus généraux observables dans tous les types de société. L'idéal-type est un modèle, une construction intellectuelle, qui permet d'extraire de la réalité empirique, certains traits caractéristiques. C'est un outil qui permet d'utiliser des concepts simples pour pouvoir appréhender une réalité sociale complexe et multiforme. Selon Weber, il peut être une reconstruction intelligible d'une réalité historique complexe. C'est un modèle d'intelligibilité.

Tableau n° 17 : Institutions affectant les bénéficiaires des OMF haïtiennes

Composition du capital institutionnel apporté par les OMF haïtiennes	Institutions : obligations/prohibitions faites aux bénéficiaires
	Obligation d'insertion dans un réseau social
	Obligation de financiariser le lien social
	Obligation de tenir une comptabilité simple
	Obligation de suivre des séances de formation sur l'entrepreneuriat
	Obligation de rentabilité
	Obligation de payer des frais d'inscription
	Obligation de payer des frais de dossier
	Obligation de payer des intérêts
	Obligation de remboursement
	Obligation de respecter un calendrier de remboursement
	Obligation d'épargner
	Obligation de respecter les règles imposées par l'OMF : mécanismes de sanction financière ou sociale
	Prohibition de vendre certains produits (produits inflammables, charbons de bois, etc.)

Source : L'auteur

D'après le tableau précédent, l'actif capital institutionnel se présente comme un ensemble articulé de plusieurs institutions. Les institutions retenues ici sont largement soutenues par la littérature sur la microfinance, à travers les termes de « règles », « incentives » etc. Ces institutions peuvent porter sur plusieurs aspects de l'intermédiation. Gentil et Servet parlent « des règles sur la clientèle visée, par exemple uniquement les femmes ou les « pauvres », sur les plafonds de crédit, sur le caractère rentable des activités menées, sur la nécessité d'une épargne préalable au crédit, sur la constitution d'un groupe de caution solidaire comme forme de garantie notamment » (Gentil et Servet, p. 747, 2002). Daryl, Morduch, Rutherford et Ruthven (2009) considèrent que la microfinance peut aider les pauvres à gérer leur budget. Ils soutiennent l'idée que les pauvres peuvent épargner et accumuler. Ferrary (2006) insiste sur la formation et l'apprentissage, mais aussi la socialisation apportée par la microfinance aux individus. Or, tous ces éléments font l'objet d'une prescription (Ostrom, 1986) ou d'une

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

injonction que nous pouvons appeler institution. Asif Dowla (2006) et Kiiru (2007) fournissent des argumentations permettant de conforter notre démarche. Dans leurs exposés, mais aussi chez d'autres auteurs, nous pouvons retrouver de façon exhaustive, pratiquement toutes les institutions identifiées dans cette étude.

Par exemple, l'obligation de s'insérer dans un réseau social est l'institution essentielle de la *peer pressure* pratiquée dans les crédits solidaires (Kiiru, op. cit., p. 68-67). Dans la formation des groupes, le critère n'est pas uniquement la proximité, elle procède d'un monitoring social à objectif essentiellement financier. D'où notre concept de financiarisation du lien social. Dans les pratiques des OMF, l'auteur rappelle que celles-ci infligent des pénalités financières aux groupes ayant du retard sur les remboursements (ibid., p. 70). Dans le cas d'Haïti, lorsqu'une OMF conditionne l'octroi du crédit à un certain nombre de séances de formation, le prétendant peut se voir refuser le prêt s'il n'a pas respecté cette institution. Lorsque Kiiru parle de « forced savings » (Kiiru, ibid. p. 67), c'est l'idée contenue dans l'obligation d'épargner. Cette épargne forcée est une sorte de garantie financière pour les OMF. Nous verrons plus loin qu'une telle institution a des effets comportementaux désirables pour les bons payeurs. Les OMF soucieuses de la réussite de l'activité des bénéficiaires ont mis en œuvre – avec le soutien financier des bailleurs – certains mécanismes de transmission de savoir-faire. D'où les institutions portant sur les modes de calcul des bénéfices, des techniques de vente, de gestion, de rentabilité, voir même des techniques d'hygiène (très utiles pour les microentrepreneurs investissant dans la restauration par exemple). Ces institutions sont conformes à l'idée des auteurs comme Daryl et al. (2009) qui considèrent que la microfinance a des effets potentiels sur la capacité de gestion des bénéficiaires. Enfin, les institutions portant sur le paiement de frais d'inscription, de frais d'étude de dossier, de paiement des intérêts ou encore l'obligation ordinaire de remboursement, sont des mécanismes issus du système financier traditionnel.

On pourrait ajouter d'autres institutions à cette liste. Mais elles ne sont ordinairement pas appliquées. C'est le cas par exemple de l'obligation d'investir le montant du microcrédit dans l'activité déclarée lors de l'emprunt. La raison avancée par les responsables d'OMF est que le coût de suivi et d'information pour vérifier l'application de cette institution est jugé injustifié financièrement.

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

Notre hypothèse concernant l'apport d'institutions en plus des liquidités et de la formation est bien vérifiée dans le cas d'Haïti. Les institutions citées dans le tableau précédent ont été testées sur le terrain et ont été validées. L'hypothèse suivante est alors la suivante : le capital institutionnel est un actif mesurable. Pour tester une telle hypothèse, il ne s'agira pas de fonder la démarche sur la divisibilité des institutions ni non plus de leur aggrégation. La mesure pourra se faire à partir de leurs conséquences comportementales. En attendant, le capital institutionnel représente l'ensemble des institutions structurant l'intermédiation microfinancière. Dans la pratique, le plus important dans l'étude de l'apport institutionnel de la microfinance est de comprendre les conséquences de cet actif institutionnel sur la vie économique et sociale des bénéficiaires. Au niveau empirique, la présence ou l'absence de telle ou telle institution dans l'offre de services d'une OMF auprès de ses clients est appréhendée par une question donnant lieu à une réponse oui/non. Les variables *dummy* ainsi obtenues se prêtent sans difficulté à des tests économétriques permettant d'estimer l'effet du capital institutionnel. Ce sera l'objet de notre étude empirique présentée dans le chapitre suivant.

5.4. Conséquences du capital institutionnel apporté par les OMF en Haïti

Comme énoncé précédemment, le capital institutionnel constitue un actif important mais mal connu dans l'apport des OMF. Comme le but de la microfinance est d'améliorer les conditions de vie de ses clients (Duflo et Parienté, p. 12, 2009) à travers la création ou l'accroissement de revenus, elle vise à modifier le comportement des bénéficiaires afin de les amener à ce but. Autrement dit, l'offre de services est venue entraîner des changements à la fois économiques mais aussi sociaux. Nous observerons ces changements principalement à travers deux variables : les revenus des clients (pour les changements économiques) et les comportements des clients (pour les changements sociaux). En réalité, l'action du capital institutionnel ne se manifeste pas uniquement sur ces deux variables. Comme indiqué dans la fonction d'offre de services précédente, d'un point de vue purement capitalistique, les institutions véhiculées vont agir sur tous les actifs du client. L'action se portera sur son capital économique, le capital humain, le capital social, le capital institutionnel. Nous utilisons la notion de capital économique ici dans le sens que lui donne Pierre Bourdieu (1980), c'est-à-dire le patrimoine matériel et les revenus. Ce qui fait que le capital économique se réfère donc aux capitaux naturel, technique et financier même si nous verrons que dans la pratique, les

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

bénéficiaires traditionnels de la microfinance sont dépourvus d'actifs matériels importants.

L'analyse des comportements dans une démarche d'évaluation institutionnelle n'a rien de contre-intuitif. En effet, depuis 1931, John R. Commons établissait la liaison entre institutions et comportements des agents économiques. La force d'une telle liaison l'amenait à considérer que dans certains cas, on pouvait même qualifier d'institutions les comportements des individus (Commons, 1931).

Plusieurs comportements-types ressortent des études sociologiques et anthropologiques sur Haïti. De même, les OMF qui véhiculent les institutions savent pertinemment les comportements attendus des bénéficiaires. Dans l'objectif de rendre intelligible la réalité complexe que constitue le système d'interactions microfinancières, nous avons cherché à préciser les comportements qui seront pris en compte dans le cadre de cette étude. Le tableau suivant en résume les principaux :

Tableau n° 18 : Typologie des comportements analysés dans l'étude.

Type de comportements	Libellé du comportement	Valeurs possibles
Economique	Perception du fait d'accumuler de la richesse en réinvestissant ou en épargnant	Positive/Négative
	Changement d'activité économique	Oui/Non
	Appréhension concernant le crédit	Positive/Négative
	Perception du risque financier	Positive/Négative
	Perception de la nécessité d'épargner	Positive/Négative
	Appréhension du prêt à intérêt	Positive/Négative
	Développement de l'esprit d'entreprise	Positive/Négative
	Perception du fait d'être débiteur	Positive/Négative
	Respect des calendriers de remboursement	Oui/Non
	Perception de la nécessité de se former	Positive/Négative
	Perception du fait de payer des intérêts sur l'argent emprunté	Positive/Négative
	Consommation alimentaires et non-alimentaires	Elevée/faible
	Sensibilisation sur les techniques entrepreneuriales	Oui/Non
Social et institutionnel	Insertion dans un groupe social	Oui/Non
	Perception vis-à-vis des organisations	Positive/Négative
	Perception de l'obligation d'observer de nouvelles règles	Positive/Négative
	Contournement des règles (allocation du crédit à autre chose que ce qui était prévu lors du prêt)	Oui/Non
	Perception du fait d'abandonner des règles ancestrales pour l'adoption de nouvelles	Positive/Négative

Source : L'auteur

L'hypothèse de base qui servira au test de ces comportements est simple : le capital

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

institutionnel véhiculé par les OMF affecte les comportements des bénéficiaires et non pas les non-bénéficiaires. Dans la mesure de la disponibilité des données, il convient de comparer les deux groupes à travers une approche dynamique, c'est-à-dire en regardant le changement dans le temps.

Comme nous le verrons dans les éléments méthodologiques, l'étude de la variation comportementale rapproche l'économie à la sociologie. Il n'en est rien, depuis l'institutionnalisme américain, cette étape est franchie à travers la sociologie économique (Steiner, 1999). Pour l'économiste, sa description peut renseigner plusieurs aspects de la démarche de compréhension du changement généré par l'intermédiation microfinancière. Cependant, elle ne se prête pas aisément à une analyse statistique. C'est pourquoi, nous serons amenés à appréhender le changement social/comportemental à travers ses manifestations économiques.

En effet, ce raisonnement n'a rien de particulier dans la mesure où, d'une part l'objectif principal de la microfinance est la réinsertion économique des exclus, et d'autre part, il a été démontré que « l'insertion économique dépend également de l'insertion sociale » (Ferrary, p. 74, 2006). Autrement dit, les nouveaux types de comportements sont recherchés dans le but de la réussite économique du projet porté par le client de la microfinance. C'est pourquoi, le lien social qui sera établi le sera pour être financiarisé par la suite. Par ailleurs, pour l'organisation prêteuse, l'insertion sociale du client sert de substitution à une garantie financière ou matérielle.

5.5. Capacité prédictive du modèle

Les deux démarches précédentes (la première traitant de façon schématique la production institutionnelle dans l'intermédiation microfinancière, la seconde de façon abstraite l'apport en capital institutionnel des OMF) trouvent leur heuristique dans leur capacité à expliquer la majorité des cas d'OMF en Haïti. La plupart des OMF haïtiennes adhèrent à une des trois grandes faïtières nationales (ANACAPH, KNFP, ANIMH) divisées en deux catégories (coopératives et non-coopératives). Elles font entendre ainsi leurs revendications et leurs propositions à travers leurs faïtières. Celles-ci sont des associations d'OMF ou regroupements d'OMF. Elles reçoivent presque toutes un soutien (financier, technique, formation...) de la

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

part des organisations internationales comme l'ACDI, l'USAID, la BID, l'AFD, la Banque Mondiale, etc. Elles diversifient, même si à des degrés divers, leur offre de services en fonction de la clientèle. Elles sont soumises à la même situation institutionnelle nationale, bien qu'elles doivent composer avec des spécificités locales non officielles. Elles imposent toutes un ensemble de règles aux bénéficiaires, ce qui fait qu'elles participent toutes à l'accumulation locale de capital institutionnel. Le changement économique et social global leur est dans une certaine mesure imputable.

Cependant, toutes les OMF en Haïti ne sont pas forcément identiques à ce modèle. De façon schématique, le modèle laisse la place pour des exceptions importantes. Par exemple, en Haïti, les besoins financiers non couverts de la population justifient en partie la prolifération de certains acteurs microfinanciers totalement privés et non insérés dans une faïtière, et dont le fonctionnement se fait sans aucune régulation. C'est le cas des bureaux de microcrédit, des sociétés privées de microcrédit, des coopératives non-enregistrées. Les statistiques disponibles ne permettent malheureusement pas d'estimer le poids de ces structures dans l'offre de crédit en Haïti. Seule une connaissance du terrain permet d'en estimer le poids dans le secteur.

5.5.1. Le problème de l'articulation-compatibilité des institutions dans le cas de la microfinance

Comme nous l'avons souligné précédemment, l'apport des institutions limitant les risques et susceptibles d'orienter l'activité des clients ne suffit pas pour la réussite d'une OMF. Il faut une certaine adéquation entre les institutions apportées et celles déjà accumulées localement et qui sont déjà intégrées dans les comportements des clients.

De plus, même si les institutions sont facteurs de changement, elles peuvent être aussi utilisées comme instrument de domination, d'exclusion, voire d'appauvrissement des agents, etc. Par exemple, en Inde, récemment, l'obligation de payer des intérêts très élevés a contribué à créer le sur-endettement et à la longue la décapitalisation financière des bénéficiaires. L'apport en capital institutionnel peut avoir des effets indésirables dans les interactions dans lesquelles l'accumulation antérieure de capital institutionnel est totalement négligée. Ou encore, en absence de régulation du système. Lorsqu'il y a incompatibilité,

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

l'interaction entre les deux types de capital institutionnel en présence n'a pas lieu. La situation peut même déboucher sur un conflit révélant par là même une certaine inefficacité institutionnelle. Lorsque dans un cas de conflit, l'institution apportée n'a pas été élaborée dans un cadre de concertation, elle risque de ne pas être opératoire. Non seulement elle ne peut pas permettre d'atteindre l'objectif visé (celui de réduire le conflit), elle a coûté aux acteurs. Elle est donc inefficace et n'est pas appliquée. De telles institutions ne sont pas comprises dans notre définition du capital institutionnel.

Le capital institutionnel ne permet pas tout le temps de s'assurer que l'objectif n'est pas détourné. Par exemple, un nombre important de clients déclarent avoir besoin d'un crédit pour entamer une activité économique. Mais en réalité, une fois le prêt accordé, seule une partie de la somme est affectée à l'activité. Une autre partie est affectée à autre chose (éducation des enfants, consommation de tous les jours, financement d'autres activités non-ciblées par l'OMF, etc.). Les comités de surveillance des OMF essaient de limiter ce détournement, mais peut être inefficace lorsque les membres de ces comités ainsi les pairs du client ne se contentent que du respect des calendriers de remboursement du client.

5.5.2. Le capital institutionnel en tant qu'outil d'analyse du changement généré par l'intervention des OMF et leur contribution au développement en Haïti

Néanmoins, par la force de son implication dans les processus d'intermédiation microfinancière, le capital institutionnel se présente comme une variable explicative des changements économiques et sociaux générés par la microfinance en Haïti. Cette conception s'inscrit dans ce qu'Elsa Lafaye de Micheaux et Pepita Ould-Ahmed appellent « holisme institutionnel » c'est-à-dire le fait que c'est un ensemble institutionnel - et non une ou quelques institutions prises isolément - qui détermine les comportements (Lafaye de Micheaux et Ould-Ahmed, opus cit. p. 26). L'hypothèse sous-jacente à la démarche étant alors que c'est un ensemble complémentaire (donc non-contradictoire) d'institutions tant locales qu'apportées par les OMF qui vont déterminer l'accroissement du revenu et la modification des comportements économiques et sociaux des bénéficiaires de la microfinance. Dès lors, non seulement le capital institutionnel apparaît comme une composante à part entière de l'offre des organisations de microfinance en Haïti, il se présente aussi comme une variable agrégée qui renseigne utilement sur le niveau du changement

économique et social généré par l'ensemble de leur intervention.

5.6. Forces et faiblesses du cadre conceptuel proposé

Même si le développement théorique sur les institutions et leur rôle dans le développement est sans cesse croissant, et que les références à la notion de capital institutionnel apparaissent de plus en plus dans la littérature scientifique, l'utilité de la mobilisation d'une telle notion est à rechercher dans sa capacité à rendre compte de la réalité socio-économique.

5.6.1. Le capital institutionnel, une grille de lecture

Les auteurs du livre *Institutions et Développement* ont cherché à montrer que les institutions sont des éléments constitutifs de la réalité sociale. D'un point de vue analytique, l'ensemble articulé des institutions composant le capital institutionnel se présente comme un outil d'explication et de lecture fécond de la réalité économique (Jessop, p. 1214, 2001). La mobilisation de la notion « capital institutionnel » vient de l'idée de l'utilité de la mobilisation de cet actif dans le processus de développement. En effet, l'objectif du développement étant de rendre plus explicite, plus formel..., on constate l'engouement des pays en développement – soutenu d'ailleurs par les organisations internationales – pour les réformes ou les renforcements institutionnels. Parce que la présence et la qualité des institutions sont déterminantes dans le développement, le capital institutionnel se présente comme un outil de lecture et d'explication de la réussite ou de l'échec des actions de développement.

La critique la plus facile mais aussi la plus forte que l'on peut adresser à notre approche consiste à dire que l'accumulation institutionnelle peut déboucher sur une inertie institutionnelle préjudiciable au développement. Pourtant, à cette critique, la réponse est simple. Elle est fournie depuis plus de deux décennies par Matthews pour qui l'inertie institutionnelle n'est pas nécessairement une pathologie. Bien au contraire, il soutient l'idée que les institutions fournissent un cadre pour l'activité économique (Matthews, p. 914, 1986).

Au niveau des organisations, comme l'entendent Bresser et Millonig (2003), le capital institutionnel procure aux organisations (et par conséquent aux individus qui en sont membres) un certain nombre d'avantages comparatifs. Avec des exemples probants, les

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

auteurs citent cinq stratégies différentes pouvant être mises en œuvre par les organisations à partir du capital institutionnel : le *lobbying*, la cooptation, le *membership*, la standardisation, et l'influence (ibid., p. 235). Cette dernière stratégie est particulièrement importante, puisque comportant les effets les plus globaux. Les stratégies d'influence sont utilisées à la fois par les individus que par les organisations entre elles. Ces dernières pouvant mobiliser ces stratégies pour gagner l'accord et le support d'autres acteurs du contexte institutionnel, et ce faisant elles se procurent des avantages comparatifs.

Le capital institutionnel peut être pensé comme une grille de lecture mobilisable dans l'analyse des projets de développement. C'est d'ailleurs à ce titre qu'il est considéré comme un élément dont la détention et le management est stratégique dans l'organisation (Oliver, 1997 ; Bresser et Millonig, 2003). Son rôle est aussi valable pour les acteurs de la politique économique, dans la mesure où nous convenons avec Joost Platje (2008) qu'il est un élément fondamental dans une logique de développement. En effet, le capital institutionnel se présente comme une ressource permettant la gestion d'autres ressources.

Toutefois, l'actif capital institutionnel par le fait même qu'il peut ne pas être accepté par tous les acteurs (et par conséquent devenir peu ou pas opératoire) nous amène à considérer une limite dans la généralisation du modèle. L'acceptation des institutions par les acteurs détermine l'intégration de celles-ci dans leurs actions futures et leurs comportements. La fongibilité du capital institutionnel est alors dépendante de la perception des individus vis-à-vis des institutions. Cette limitation peut influencer sur l'appropriabilité du capital institutionnel par l'individu. Or dans une optique de modélisation (de la croissance économique par exemple), le caractère « appropriation » est important, du moins dans le sens néo-classique de la modélisation.

5.6.2. Le capital institutionnel, un actif économique important

Plus qu'une grille d'analyse entre les mains de l'analyste, le capital institutionnel est un actif détenu par les agents économiques (individus et majoritairement les organisations). En effet, l'accumulation de capital fixe ne suffit pas à alimenter durablement la croissance, le contexte socio-économique compte. Dans son premier ouvrage, avec Lance Davis en 1971, North a développé une idée centrale qui place les institutions au cœur de la dynamique de croissance.

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

C'est cette vision que Bob Jessop appelle le tournant ontologique de l'institutionnalisme (Jessop, opus cit., p. 1214). Dans *Institutional Change and American Economic Growth* (Davis et North, 1971), l'idée centrale développée est que les « institutions » sont la clef de l'explication de la croissance économique. Arrous (1999), relisant cet ouvrage, souligne le fait que c'est à partir de ces institutions que dérivent les *incitations* qui motivent les agents économiques et, ce faisant, elles sont à la base du processus de croissance. L'historien-économiste North a réuni plusieurs exemples différents de pays pour illustrer son propos. Les analyses de Gautam S. Kaji (1998) suivies de celles de Rodrik et Subramanian (2003) confortent la relation institutions-développement. Dans la même lignée, la Banque Mondiale a médiatisé cette relation dans un de ses rapports annuels.

Au niveau de l'organisation, les théoriciens de la *Resource-Based View* nous l'ont souligné, le capital institutionnel est une source d'avantages comparatifs dans les organisations (Oliver, 1997 ; Bresser et Millonig, 2003). On se rappelle que la croissance économique se réalise dans les organisations. A l'échelle d'une nation, les écrits de Michael Trebilcock (1996), de Kaji (1998) et d'Ahsan (2003), entre autres, soulignent bien le rôle déterminant du capital institutionnel dans le développement économique et la réduction de la pauvreté. A ce titre, les politiciens des pays en développement pourraient tirer avantage d'une plus grande attention portée à cet actif. Notamment par sa définition et son management.

Lorsque dans une contribution très récente, Joost Platje analyse le développement durable à travers l'approche mobilisant le capital institutionnel, il parvient à une conclusion principale : « le capital institutionnel est le fondement du développement durable, et l'insuffisance d'un tel actif peut être la cause d'un développement non-durable¹²⁹ » (Platje, 2008). En effet, le capital institutionnel représente l'élément essentiel de l'ordre social et économique nécessaire au développement durable (ibid.).

5.6.3. Le capital institutionnel, une grille de lecture mobilisable dans les recherches de la NEI

Dans le champ de l'économie néo-institutionnelle, une meilleure compréhension du capital

¹²⁹ Platje (2008), Notre traduction.

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

institutionnel peut être une étape majeure dans le développement à la fois théorique et empirique. Le capital institutionnel apparaît heuristique dans l'approfondissement du rôle des institutions dans la croissance économique. Aussi, l'actif représenté par le capital institutionnel peut utilement être testé dans la formulation des modèles de croissance endogènes visant à expliquer les phénomènes et facteurs de croissances économiques.

Dans cette optique, dans une publication collective, Robert Solow (2001) associa les institutions à une croissance potentielle en Europe. Solow explique qu'à l'avenir la théorie économique sur les institutions et la croissance doit développer une part quantitative ou doit être au moins connectée aux modèles de croissance fabriqués par la théorie économique standard. Dans cette logique, le capital institutionnel est véritablement une des voies fécondes pour parvenir à un tel objectif théorique. C'est pourquoi, nous insistons sur l'importance de considérer le capital institutionnel comme un cadre théorique susceptible de contribuer à la conduite d'autres recherches futures.

Dans la théorie du développement notamment, le modèle proposé sur le capital institutionnel se révèle aisément mobilisable, même s'il nécessite pour son expérimentation une très forte interdisciplinarité. Il a le mérite de permettre d'analyser les objectifs de développement économique dans un contexte social dont le chercheur n'oublie pas les caractéristiques fondamentales que sont les institutions. C'est cette vision d'ensemble que Bob Jessop appelle très simplement « le tournant thématique » de l'institutionnalisme (opus cit., p. 1214).

5.6.4. La nécessité de tester le « modèle » dans un cadre empirique

Quelque soit la vision adoptée par le chercheur ou l'analyste, la théorie proposée doit être testée pour s'assurer de sa validité. Une fois étudiée, la notion de capital institutionnel doit être confrontée à la réalité empirique. De ce fait, notre modèle a été testé dans un cadre empirique précis : la microfinance en Haïti. Le chapitre 6 suivant présente la méthodologie de recherche adoptée ainsi que les résultats de notre enquête.

Une analyse empirique du capital institutionnel dans le secteur de la microfinance présente un avantage important : elle permet de ne pas se restreindre aux institutions émanant de la structure politique uniquement. La dynamique de la microfinance est très ancrée dans la

Chapitre 5. Proposition d'un nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance prenant en compte le capital institutionnel

réalité sociale des bénéficiaires. A ce titre, elle est supposée prendre en compte les institutions fabriquées localement. Dans ce contexte, le capital institutionnel à analyser empiriquement relève d'une construction concertée de règles dont il s'agit de chercher à voir l'adéquation (complémentarité), l'efficience ou au contraire les éventuelles contradictions.

5.7. Conclusion

L'objectif de chapitre était de proposer un modèle d'évaluation de la microfinance en prenant en compte le capital institutionnel produit par les OMF et circulant dans le système d'intermédiation microfinancière. Le modèle proposé est fondé sur l'hypothèse de la composition tri-dimensionnelle de l'apport des organisations de microfinance. Cet apport comprend des liquidités (capital financier), très souvent de la formation (capital humain) et des règles (capital institutionnel).

L'heuristique du modèle repose sur la primauté des institutions dans la relation bénéficiaires – OMF. La relation microfinancière étant une forme de contrat (formel ou informel), la première chose qui y prévaut, ce sont les institutions. L'acceptation de celles-ci détermine la participation dans l'intermédiation microfinancière. Autrement dit, l'accès aux services microfinanciers est conditionné aux institutions formant le capital institutionnel apporté par les OMF. Et puisque les institutions peuvent modifier les comportements des bénéficiaires, il importe de les prendre en compte lors d'une évaluation des conséquences de la microfinance.

Tableau n° 19 : Synthèse du chapitre 5

Hypothèses/Postulats/Idées fortes	Principales conclusions du chapitre	Références
Hypothèse : Le capital institutionnel est un facteur explicatif de l'efficacité des stratégies de développement dont la microfinance	Le nouveau modèle d'évaluation des effets de la microfinance proposé part d'une offre tri-dimensionnelle des OMF : $OS_{OMF} = \{\text{capital institutionnel, capital financier, capital humain}\}$	Navajas, Conning et Gonzalez-Vega (2003)
Les OMF véhiculent du capital institutionnel dans l'intermédiation microfinancière afin de juguler le risque et maximiser leur viabilité	Le capital institutionnel apporté par les OMF, dans le cas d'Haïti, vise à modifier les comportements des bénéficiaires selon un schéma adhocratique.	Kiiru (2007) Daryl et al. (2009)
Capacité prédictive du modèle :	Le capital institutionnel modifie les comportements et cette modification se traduit par des manifestations économiques et sociales.	
Hypothèse : L'actif représenté par le capital institutionnel constitue une ressource mesurable	La valeur du capital institutionnel dans l'intermédiation microfinancière peut être estimée par les conséquences de la modification comportementale qu'il génère : revenus, consommation, etc.	
Heuristique du modèle :	En ajoutant les actifs initialement possédés par les bénéficiaires à ceux apportés par les OMF, il est possible d'isoler les effets de la microfinance à travers une démarche comparative.	

Le chapitre suivant s'attache à montrer économétriquement le rôle de l'apport institutionnel des OMF dans la situation économique et sociale des bénéficiaires de la microfinance en Haïti.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

6.1. Introduction

La présente analyse empirique du capital institutionnel dans le champ de la microfinance se justifie par deux arguments principaux : tout d'abord, parce que la microfinance est acceptée en tant que stratégie de développement ; ensuite parce que la microfinance elle-même est une relation contractuelle (Hudon, p. 29, 2009) ou encore un système d'interactions économiques et que le capital institutionnel est appelé à régir cette relation, tel que prévu par la définition des règles (Ostrom, 1986 ; North, 1990). Du côté des bénéficiaires des prestations de services microfinanciers, l'intervention des OMF modifie l'environnement institutionnel local.

La première hypothèse de travail est que le capital institutionnel est un actif mesurable. Nous chercherons à l'identifier par ses composantes et à mesurer ses conséquences sur les agents économiques. La deuxième hypothèse est que l'apport des OMF comporte cet actif (capital institutionnel). Nous verrons que dans le cas d'Haïti, l'apport institutionnel des OMF n'est pas fondé sur la négociation et la compatibilité institutionnelles mais selon un schéma planifié par les organisations. La troisième hypothèse porte sur la conséquence du capital institutionnel véhiculé par les OMF : le capital institutionnel agit sur les comportements des bénéficiaires et cela se traduit par des manifestations économiques (en termes de revenus) ou sociales (en termes de consommation).

Dans le chapitre précédent, nous avons vu que l'évaluation de la microfinance pouvait porter soit sur les OMF, soit sur les bénéficiaires ou sur les deux types d'acteurs. Notre évaluation empirique sur la microfinance haïtienne portera quasi-exclusivement sur les bénéficiaires. Le but est d'appréhender le rôle du capital institutionnel dans le changement généré par les OMF tout en contournant les difficultés de recueillir des informations fiables sur les OMF. Celles-ci ne collectant pas systématiquement les informations qui nous intéressent dans cette étude.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Selon l'ACDI, la microfinance vise à aider les pauvres à augmenter leurs revenus et se constituer des actifs (ACDI, p. 4, 2007). C'est pourquoi, notre analyse de l'action de la microfinance se base sur une approche capitalistique. Nous verrons que dans le cas d'Haïti, à travers l'accumulation de capital institutionnel, la microfinance parvient à influencer toutes les autres formes de capital détenues par les clients. Parler de capital institutionnel oblige à démontrer que les institutions sont une ressource ou une richesse économique, selon le sens du mot capital emprunté à Immanuel Wallerstein (p. 13, 2002).

La théorie néo-institutionnelle prévoit que les institutions agissent sur les comportements des individus. Dans le cas des bénéficiaires de la microfinance, et particulièrement ceux d'Haïti, le changement comportemental envisagé peut être analysé à travers ses manifestations économiques et/ou sociales. Le comportement économique des individus est ordinairement étudié à partir des variables consommation, investissement et épargne (Achar, 2009). Dans notre cas, nous sélectionnerons, en plus de ces variables, un ensemble de manifestations sociales des comportements suggérés par les institutions régissant l'intermédiation microfinancière en Haïti.

Le choix d'Haïti comme lieu de réalisation de l'étude empirique impliquant la grille de lecture mobilisant le capital institutionnel a un double sens. Tout d'abord la connaissance que nous avons du terrain est un atout important pour éviter des biais susceptibles d'apparaître dans une telle étude. Car un grand nombre de variables retenues dans notre étude sont de type qualitatif binaire (oui/non), il nous a donc paru nécessaire de ne pas ignorer certains aspects sociaux et des non-dits lors des interviews. Ensuite, le changement institutionnel en cours dans le secteur de la microfinance haïtienne offre un terrain privilégié pour appliquer notre grille de lecture. En effet, contrairement à d'autres contextes nationaux où la microfinance est peu productrice de règles ou que la régulation est ordinairement assurée par l'Etat (cas du Bénin¹³⁰, de Madagascar, ou encore en Asie), la microfinance haïtienne est très active dans son propre changement institutionnel. Celui-ci ayant été récemment accéléré par la crise des années 2000 à 2002.

¹³⁰ Au Bénin, le gouvernement a mis en place un ministère de la microfinance. Ce ministère semble jouer un rôle dans le dialogue entre l'Etat et les principaux acteurs du secteur (dont le Consortium ALAFIA). Notre propos ici ne vise pas l'efficacité des cadres réglementaires gouvernementaux. Pour une analyse du rôle de la gouvernance en microfinance, voir entre autres Hartarska et Nadolnyak (2007).

6.2. Méthodologie d'évaluation

La méthodologie que nous adoptons dans le cadre de ce travail de recherche vise à produire un premier test de notre grille de lecture mobilisant le capital institutionnel, et parvenir à des conclusions utiles aux acteurs de la microfinance haïtienne. Afin de recueillir des informations de bonne qualité, nous avons réalisé des interviews à différents niveaux, tel que suggéré dans notre représentation théorique de la dynamique institutionnelle dans l'intermédiation microfinancière. Les acteurs interviewés sont donc des acteurs étatiques (directeur du Conseil National des Coopératives, CNC), des bailleurs de fonds, des responsables de fédérations d'OMF (Le Levier, ANIMH, ANACAPH), des dirigeants d'OMF (CAPAJ, Fonkoze, ASOKOP), des bénéficiaires mais aussi des non-bénéficiaires des OMF. Le groupe le plus important numériquement est composé des bénéficiaires des OMF. Les quatre premiers types d'acteurs ont été interviewés dans le but d'avoir des informations de première main à la fois sur la dynamique globale du fonctionnement et de la régulation des activités microfinancières, mais aussi pour recueillir des informations précises de la part de ceux qui sont à l'intérieur des unités organisationnelles que représentent les OMF.

Notre méthode d'analyse est de nature explicative. Il s'agit d'identifier quels changements comportementaux sont induits par le capital institutionnel dans le cadre de l'intermédiation microfinancière haïtienne, et comment se traduisent ces changements en termes économiques et sociaux. Notre logique est conforme à la réalité du terrain. En effet, le but de la microfinance haïtienne est de lutter contre la pauvreté en agissant principalement au niveau du secteur de la microentreprise. Les acteurs de la microfinance haïtienne cherchent donc à impulser un changement à la fois économique et social. Pour ce faire, ils apportent non seulement du microcrédit (de la finance) mais aussi de la formation et surtout des règles pour orienter les comportements des bénéficiaires.

Tout d'abord, il est difficile de mener une analyse explicite des comportements des individus. C'est pourquoi, en termes économiques, nous utilisons des proxys permettant de les approcher. Nous savons que le changement économique peut se mesurer en termes de bien-être et que, dans notre cas, le bien-être peut être mesuré à travers le revenu mais aussi les dépenses de consommation qui sont des indicateurs de la situation économique d'un individu. Alors les acquis de la théorie économique sur les comportements de consommation des

ménages sont utilisés de manière à parvenir à une approximation acceptable des changements comportementaux induits par le capital institutionnel au niveau de la population bénéficiaire des services microfinanciers.

En termes d'interprétation, nous avons opté pour une analyse marginaliste des conséquences du capital institutionnel. C'est-à-dire, nous avons cherché à étudier le signe et l'effet des éléments du capital institutionnel sur un certain nombre de variables d'intérêt. Ces dernières sont des variables indicatrices de la situation des individus et du changement engendré par la microfinance dans leur situation (cas des bénéficiaires). L'analyse est marginaliste en ce sens que l'interprétation est faite sous l'hypothèse *ceteris paribus*.

Notre approche est aussi comparative. Toutefois, notre comparaison n'est pas doublement différentielle dans la mesure où les données collectées dans notre enquête ne concernent qu'une seule année. Dans l'impossibilité – en raison du temps alloué à l'enquête –, de mettre en œuvre la méthodologie quasi-expérimentale, nous avons cherché à établir avec soin une monographie de la situation de chaque groupes (bénéficiaires et non-bénéficiaires). Par la suite, l'observation photographique correspondant aux données collectées a été rendue dynamique à partir de variables indiquant la perception du changement dans le temps.

Nous avons effectué des comparaisons avec-sans à deux niveaux. D'abord, nous faisons une comparaison intra-groupe, c'est-à-dire une comparaison entre la situation des bénéficiaires d'OMF coopératives et celle des bénéficiaires d'OMF non-coopératives, conformément à notre typologie institutionnelle des OMF. Ensuite, nous faisons une comparaison inter-groupes, c'est-à-dire une comparaison entre la situation des bénéficiaires (groupe de traitement) de la microfinance haïtienne en général (toute branche confondue) et celle des non-bénéficiaires constituant un groupe témoin.

A ce niveau, il s'est révélé un certain nombre de spécificités institutionnelles liées à Haïti. Par exemple, nous avons été obligés d'effectuer certaines corrections dans les données concernant le groupe témoin. En effet, d'une part, les individus ne participant pas dans l'intermédiation microfinancière ne sont pas supposés être concernés par les institutions véhiculées par les OMF. D'autre part, les bénéficiaires de cette intermédiation devraient respecter les règles mises en place. Mais comme indiqué dans le chapitre précédent, le manque institutionnel dans

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

le contexte économique et social national est perçu par les bénéficiaires qui en profitent pour ne pas respecter un certain nombre de règles, même initialement conçues ou acceptées par eux. C'est pourquoi, la question portant sur la disposition à respecter les institutions (DARI) ne conduira pas unanimement à des réponses positives au sein de la population bénéficiaire.

De plus, nous avons souhaité analyser le capital institutionnel au niveau de son solde net, c'est-à-dire après confrontation entre les institutions apportées par les OMF et les institutions locales qui régissaient les interactions entre les individus avant leur entrée dans l'intermédiation microfinancière. Pour cela, la plus grande partie de notre enquête est portée sur les bénéficiaires. En effet, en établissant notre échantillon sur la population bénéficiaire, nous pouvons mieux saisir les institutions réellement appliquées, autrement dit opératoires. C'est d'ailleurs pour cette raison que nous ne chercherons pas à enquêter autant de non-bénéficiaires que de bénéficiaires. Dans ce cas, nous prendrons des précautions dans le traitement de l'éventuel biais de sélection.

L'analyse des institutions opératoires nous a conduits à une enquête préliminaire de deux semaines réalisée à fois auprès des OMF et un certain nombre de bénéficiaires. Cette première enquête nous a permis d'écarter de notre étude globale certaines institutions comme « l'obligation de respecter les statuts et règlements internes » dans le cas des OMF coopératives, « l'obligation de ne pas avoir un autre crédit microfinancier », etc. Les individus combinant des crédits issus d'OMF différentes ont été écartés de notre analyse, car il serait mal aisé de les classer dans une catégorie spécifique (coopérative ou non-coopérative) et d'associer leurs réponses à cette catégorie.

Les questions adressées à des non-bénéficiaires nous permettent tout simplement d'avoir une idée précise de la considération globale (nationale) vis-à-vis de la microfinance. L'avis des individus extérieurs au système peut permettre, en effet, d'en avoir une vision critique. Dans le cas de notre étude modélisée, la constitution du groupe témoin a permis d'avoir une approche comparative utile à l'isolement des changements réellement induits par le capital institutionnel véhiculé par les OMF.

Le but méthodologique de l'évaluation est de permettre dans un premier temps d'évaluer empiriquement le changement institutionnel induit par l'intervention des OMF, puis dans un

deuxième temps d'apprécier l'influence de ce changement institutionnel dans la modification des autres formes du capital. L'hypothèse étant alors : plus l'intervention des OMF est institutionnellement ancrée dans la communauté des bénéficiaires, plus importante sera la modification des autres capitaux (humain, financier, social, voire naturel et technique). L'analyse du changement institutionnel prendra en compte la nécessité d'une complémentarité entre institutions déjà accumulées locales et les institutions apportées par les OMF. La complémentarité institutionnelle, témoin de la cohérence entre les institutions selon Bruno Amable (2000, 2003, 2009), étant donc une condition préalable à la réussite de l'intervention des OMF. Autrement dit, la production institutionnelle des OMF constitue un facteur déterminant dans le changement économique et social qu'elles souhaitent impulser.

6.3. Méthode d'échantillonnage

En Haïti, les OMF sont nombreuses. Cependant, beaucoup d'entre elles ne sont enregistrées nulle part. La base de données issue du recensement de l'USAID (2008a) ne prend en compte que les OMF enregistrées. Parmi les OMF recensées, un nombre important sont très récentes et ne possèdent qu'un seul point de services. Cette dispersion nous amène à travailler sur des bénéficiaires¹³¹ de plusieurs OMF. Néanmoins pour nous assurer de l'actualité et l'authenticité des données disponibles (USAID, 2008a, 2008c ; DAI/FINNET, 1999, 2003, 2005) nous avons procédé à une mise à jour (nombre de bénéficiaires en 2009) ainsi qu'une correction de la base (élimination des doublons) à partir des données fournies par les faïtières et grâce à notre connaissance du terrain. Après cette étape, nous avons donc eu une base de données actualisée pour l'année 2009. De même, pour nous assurer de la représentativité de l'échantillon, nous avons choisi de porter notre analyse sur un échantillon de grande taille réparti sur tout le territoire national. Une fois la taille établie, dans le respect des objectifs de l'étude, et sous contrainte de la faisabilité, il est possible de calculer la marge d'erreur¹³² à accepter pour les résultats économétriques. Dans notre cas, elle équivaut à 5% (t-student =1,96). Dans le cas des comparaisons de sous-groupes, elle peut être considérée à 10%.

¹³¹ De manière générale, les bénéficiaires de la microfinance sont toutes les personnes touchées directement ou indirectement par l'intervention de la microfinance. Cependant, pour les besoins de notre analyse empirique, nous avons choisi de restreindre cette notion aux seuls emprunteurs, lesquels bénéficient ordinairement d'autres services microfinanciers et non-financiers.

¹³² La formule est donnée dans Grais B. (1992), Méthodes statistiques, Paris, Dunod, p. 274 : $e = \sqrt{(t^2 pq/n)}$ où le seuil de probabilité retenu $t=1,96$, le degré d'homogénéité et non-homogénéité choisi $p=q=0,5$ et n la taille de l'échantillon.

Après avoir vérifié que les OMF sont bien réparties dans tous les dix départements du pays, nous avons décidé d'effectuer un tirage aléatoire et sans remise de quatre départements¹³³. Soit un taux de 40% de la couverture géographique nationale. A l'intérieur de ces départements, nous avons stratifié les bénéficiaires par branche de microfinance (coopérative / non-coopérative), avant de les répartir selon la méthode des quotas portant sur deux niveaux : le nombre de bénéficiaires à enquêter par département, et la distribution de ce nombre sur les deux branches de la microfinance. Ensuite, nous avons souhaité stratifier les bénéficiaires, à l'intérieur de chaque département et chaque branche, selon le secteur d'activités dans lequel est investi le microcrédit (primaire, secondaire, tertiaire). Mais en réalité, les OMF haïtiennes octroient leurs services presque exclusivement aux commerçants, la stratification des bénéficiaires par secteur d'activités n'a plus d'importance. Les rares cas d'activités autres que dans le secteur tertiaire rencontrés aléatoirement ne permettent pas de faire une discrimination. Au contraire, c'est un début de preuve que la microfinance participe à la tertiarisation de l'économie haïtienne.

Enfin, la sélection des individus enquêtés est réalisée en mobilisant la technique des sondages aréolaires. Puis nous avons fixé volontairement un nombre élevé de personnes à interviewer afin de maximiser la qualité des résultats qui seront fournis par les estimations. Ce nombre est ensuite réparti entre les deux branches de la microfinance, selon les quotas de représentation de chaque branche sur le terrain. Initialement, nous avons prévu de choisir de façon aléatoire les bénéficiaires à interviewer, mais il s'est révélé impossible d'accéder aux données de toutes les OMF des départements issus du tirage – d'autant plus que dans le département de l'Ouest, la plupart des OMF affectées par le séisme du 12 janvier 2010 était fermée. Alors, nous nous sommes rendus sur le terrain dans le but d'enquêter les bénéficiaires et les non-bénéficiaires en mobilisant la technique des sondages aréolaires¹³⁴. Même si l'enquête est réalisée après le séisme, nous avons cherché à éviter qu'il affecte nos données qui concernaient la situation en

¹³³ Le tirage est réalisé en présence du co-directeur de la thèse qui a constaté et confirmé que le hasard fait bien les choses, dans la mesure où la répartition géographique de l'échantillon tiré aléatoire couvre le territoire de façon irréprochable

¹³⁴ La technique du sondage aréolaire est basée sur une méthode probabiliste. Elle consiste à découper le territoire d'enquête en zone géographique (quartiers, rues, communes, zones rurales, etc.) puis d'en tirer au sort un certain nombre de zones dans lesquelles tous les individus seront enquêtés. Elle a pour avantage le fait que la possession d'un véritable fichier nominatif n'est pas nécessaire. Elle présente une facilité d'utilisation dans les pays ayant peu de statistiques démographiques. Elle est souvent combinée avec une méthode d'échantillonnage empirique notamment la méthode des quotas.

2009.

Sur le terrain, nous avons sélectionné pratiquement toutes les communes (des départements concernés dans l'enquête) dans lesquelles il y a une concentration de bénéficiaires. Afin de rendre compte de toutes les situations, les interviews ont été réalisés à la fois sur les marchés, dans les habitations, et dans les microentreprises ayant une adresse fixe. Ce procédé nous a permis d'appréhender tous les types d'activités habituellement microfinancées.

Au final, la constitution de l'échantillon s'est faite sur plusieurs degrés. Le but a été que l'échantillon soit quantitativement significatif et représentatif de la population nationale des bénéficiaires de la microfinance. Sa composition est répartie conformément à la typologie institutionnelle que nous avons établie sur les OMF haïtiennes.

Pour les 4 départements tirés aléatoirement, les données se présentent comme suit :

Tableau n° 20 : Répartition géographique de l'échantillon d'étude

DEPARTEMENTS	COOPERATIVES			NON COOPERATIVES			Bénéficiaires
	OMF	Agences	membres ¹³⁵	OMF	Agences	clients ¹³⁶	
OUEST	31	34	83	19	76	213	296
CENTRE	13	16	22	5	9	80	102
NORD-OUEST	38	38	28	4	4	28	56
GRANDE-ANSE	10	11	14	4	6	32	46
TOTAL	92	99	145	32	95	355	500

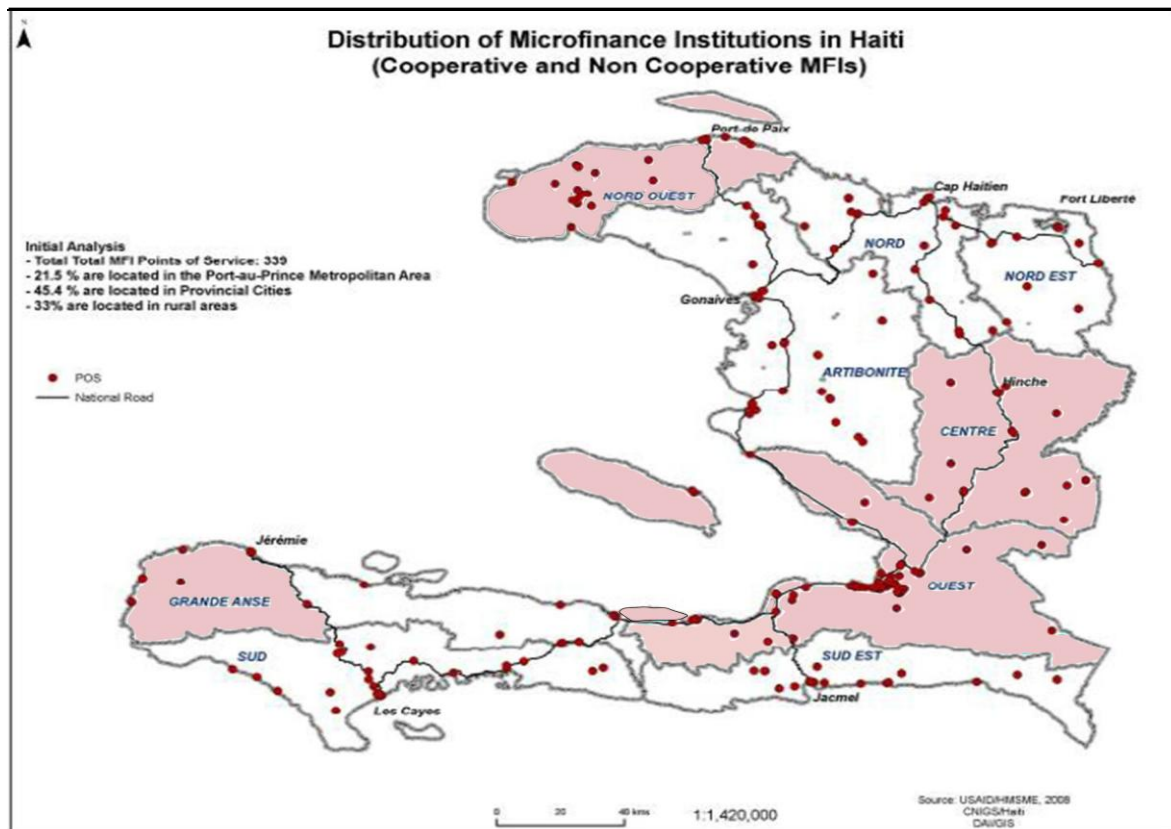
¹³⁵ Selon l'intégration institutionnelle des bénéficiaires de la microfinance dans la définition des règles et leur participation dans le fonctionnement des OMF, ils sont considérés comme membres dans les coopératives. De ce fait, ils participent à l'instance institutionnelle légitime administrativement : l'Assemblée Générale de l'OMF.

¹³⁶ Selon l'intégration institutionnelle des bénéficiaires de la microfinance dans la définition des règles et leur participation dans le fonctionnement des OMF, ils sont considérés uniquement comme de simples clients dans les OMF non-coopératives. Ils n'ont aucune influence sur le fonctionnement des OMF dont ils bénéficient des services.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

La distribution géographique de l'échantillon permet de résoudre le problème de biais rural-urbain toujours potentiel en Haïti. En effet, comme indiqué au chapitre 1, les inégalités économiques et sociales sont très marquantes entre le milieu rural et le milieu urbain (notamment de la ville de Port-au-Prince, capitale du pays). De plus, cette distribution permet de capter toute la diversité des organisations de microfinance haïtiennes en saisissant des cas pratiquement sur toute la géographie du pays. La carte de répartition de l'échantillon qui suit illustre clairement notre propos.

Illustration n° 10 : Carte de la distribution géographique de l'échantillon



Source : Base de données actualisées 2009 et SIG des OMF en Haïti (USAID, 2008b).

6.3.1. Constitution du groupe de traitement

Le nombre de bénéficiaires compris dans l'échantillon a été fixé initialement à 800. Les aléas liés à la durée et aux conditions de réalisation de l'enquête (contexte post-séisme, période cyclonique et saison pluvieuse réduisant la durée journalière de travail à la matinée

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

uniquement) ont réduit de force notre objectif à 600 (dont 500 exploitables). Pour calculer le quota ainsi que le nombre de personnes bénéficiaires à interviewer par département, nous avons appliqué les formules suivantes :

$$\text{Quota}_{\text{bénéficiaires par département}} = (\text{nombre de bénéficiaires du département} / \text{nombre de bénéficiaires des quatre départements}) \times 100 \quad (6)$$

$$\text{Nombre}_{\text{bénéficiaires par département}} = 500 \times \text{Quota}_{\text{bénéficiaires du département}} \quad (7)$$

Ce nombre correspond au nombre de bénéficiaires d'OMF coopératives plus le nombre de bénéficiaires d'OMF non-coopératives. Il est distribué ainsi par branche selon la méthode des quotas.

A l'intérieur d'un département, la distribution du nombre de bénéficiaires par branche de microfinance (coopératives/non-coopératives) est définie par la méthode des quotas. Nous avons procédé comme suit :

$$\text{Quota}_{\text{bénéficiaires coopératives par département}} = [\text{nombre de bénéficiaires d'OMF coopératives du département} / (\text{nombre de bénéficiaires d'OMF coopératives} + \text{nombre de bénéficiaires d'OMF non-coopératives du département})] \times 100. \quad (8)$$

$$\text{Quota}_{\text{bénéficiaires non-coop par département}} = [\text{nombre de bénéficiaires d'OMF non-coopératives du département} / (\text{nombre de bénéficiaires d'OMF coopératives} + \text{nombre de bénéficiaires d'OMF non-coopératives du département})] \times 100. \quad (9)$$

A partir des quotas départementaux, nous répartissons les bénéficiaires du département sur les deux branches de la microfinance haïtienne grâce aux formules suivantes :

$$\text{Nombre de bénéficiaires d'OMF coopératives d'un département} = \text{Nombre de bénéficiaires total du département} \times \text{quota des bénéficiaires d'OMF coopératives du département} \quad (10)$$

$$\text{Nombre de bénéficiaires d'OMF non coopératives d'un département} = \text{Nombre de bénéficiaires total du département} \times \text{quota des bénéficiaires d'OMF non-coopératives du}$$

département. (11)

6.3.2. Constitution du groupe témoin

Le groupe témoin est établi selon le critère de non participation à l'intermédiation microfinancière (ni dans les OMF coopératives ni dans les OMF non-coopératives). Les individus composant le groupe témoin sont donc tous des non-bénéficiaires. Ce groupe respecte de plus la même répartition géographique (mêmes départements que celui des bénéficiaires) et est constitué d'individus ayant le même profil (âge, sexe) et pratiquant les mêmes activités économiques que les bénéficiaires. La taille du groupe témoin a été fixé à 200, c'est-à-dire dans les limites du faisable mais aussi dans le respect des critères de comparaison statistique. Nous avons disposé des données démographiques (estimations de l'IHSI) par département pour l'année considérée (2009) (IHSI, 2009a), à partir de là, nous avons appliqué la méthode des quotas pour distribuer le nombre choisi sur les départements issus du tirage aléatoire. Le groupe témoin, servant de comparaison avec le groupe de traitement, a été au final réduit à 100 personnes (au lieu des 200 prévues initialement).

Les formules suivantes ont été utilisées pour calculer le nombre de non-bénéficiaires à interviewer par département :

$$\text{Quota}_{\text{non-bénéficiaires par département}} = (\text{Population des non-bénéficiaires du département} / \text{Population totale des non-bénéficiaires des quatre départements}) \times 100. \quad (12)$$

Sachant que :

$$\text{Population des non-bénéficiaires du département} = \text{Population totale départementale âgée de 16 à 65} - \text{Population des bénéficiaires du même département}. \quad (13)$$

Il vient :

$$\text{Nombre de non-bénéficiaires d'un département} = \text{Nombre total de non-bénéficiaires} \times \text{Quota}_{\text{non-bénéficiaires du département}}. \quad (14)$$

Le tableau suivant résume la répartition de l'échantillon étudié.

Tableau n° 21 : Composition de l'échantillon stratifié et par quota des bénéficiaires et des non-bénéficiaires

Totalité de l'échantillon : 600 individus			
500 individus bénéficiaires		100 individus non-bénéficiaires	
Distribués sur 4 départements : Ouest, Centre, Nord-Ouest et Grande-Anse		Distribués sur 4 départements : Ouest, Centre, Nord-Ouest et Grande-Anse	
Ouest 296	Centre 102	Ouest 71	Centre 11
Nord-Ouest 56	Grand'Anse 46	Nord-Ouest 11	Grand'Anse 7

Source : L'auteur

Les 600 individus sont pris dans une zone géographique couverte par 92 OMF-coopératives et 32 OMF-non-coopératives, c'est-à-dire les quatre départements. Mais les quotas sont déterminés en fonction de la population directement, et non en fonction du nombre d'organisations.

La taille de l'échantillon peut être considérée comme relativement grande, eu égard aux recommandations méthodologiques des spécialistes de la microfinance (Hulme, 2000 ; Karlan, 2005 ; Karlan et Goldberg, 2007) et considérant la taille et la dispersion des clients de la microfinance en Haïti. Hulme lui-même dans le cadre de son étude empirique sur les OMF a retenu uniquement 100 clients et 50 non-clients pour son analyse (Mosley et Hulme, 1998). Cependant, le nombre 600 constitue une moyenne tout à fait acceptable lorsqu'il s'agit de réaliser une évaluation portant des variables binaires comme c'est le cas dans la présente étude. La clientèle de la microfinance haïtienne étant estimée en 2008 (date du dernier recensement dans le secteur) à environ 600 000 personnes. Un échantillon de 500 bénéficiaires représente approximativement 8% de la population statistique. En effet, pour des évaluations portant sur des variables binaires ou des questions à réponses dichotomiques, la représentativité de l'échantillon et la valeur des résultats obligent de choisir un échantillon de grande taille.

La réalisation de l'enquête de terrain a lieu de façon intensive et continue durant la période allant du début du mois de mai 2010 à la fin du mois de juillet 2010 (soit 3 mois).

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Préalablement, deux enquêtes exploratoires d'un mois ont lieu respectivement en 2007 et en 2009. Ces enquêtes rapides ont permis de collecter un certain nombre d'informations ainsi que les études et documents déjà disponibles sur la microfinance en Haïti et de prendre contact avec certains acteurs.

Parallèlement, avant de commencer les enquêtes auprès des bénéficiaires, une première série de rencontres au niveau des faïtières et des bailleurs de fonds a été réalisée. Il nous a été révélé une indisponibilité de données, notamment en matière des institutions qui sont pratiquées par les OMF. Pour résoudre ce problème, nous avons décidé de réaliser une enquête préliminaire auprès d'un échantillon d'une vingtaine de bénéficiaires distribuée géographiquement mais aussi selon les branches d'OMF. Cette enquête préliminaire a eu lieu au début du mois de mai 2010. Le principal autre critère ayant été pris en compte dans cette enquête préliminaire a été la représentation des divers types de produits ou les divers types d'activités économiques dans lesquelles sont investis les prêts. Grâce à cette enquête préliminaire, nous avons pu établir la liste des institutions pratiquées par les OMF.

L'inconvénient de l'indisponibilité des informations dans la partie supérieure de la chaîne d'intermédiation microfinancière s'est transformé en avantage pour notre étude. En effet, en établissant la liste des institutions à partir des informations fournies par les bénéficiaires, nous avons pu identifier les institutions qui sont réellement opératoires. Une fois cette liste des institutions établie, nous avons procédé à l'enquête majeure de la thèse, à partir d'outils traditionnels.

6.4. Outils de mesure

La méthodologie d'évaluation adoptée a nécessité la mesure des variables en une seule fois pour les individus composant l'échantillon, tant des bénéficiaires que des non-bénéficiaires. Les OMF haïtiennes n'ont pas la tradition des études d'impacts et les critères qui nous intéressent ne relèvent pas d'une évaluation interne, aucune des données qui nous intéressaient n'étaient déjà disponibles. Pour affronter cette difficulté, nous avons élaboré un questionnaire permettant de recueillir toutes les informations nécessaires à notre étude (voir questionnaires, en annexe). Dans un souci de précision, nous avons inséré tout au long du questionnaire des questions contrôle permettant de vérifier la véracité et l'authenticité des

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

réponses recueillies. Les réponses à ces questions ne se prêtent pas nécessairement à notre traitement statistique.

Des entretiens semi-dirigés ont aussi été administrés à des personnalités, des autorités de régulation, des consultants et des représentants d'organismes financeurs de la microfinance en Haïti. Ces entretiens quasi-libres permettent de saisir l'orientation globale de l'activité dans le pays ainsi que ses évolutions récentes, non consignées par écrit. Enfin, un groupe d'individus ne faisant pas partie de la clientèle de la microfinance (sélectionné selon le même profil [tranche d'âge, activité, zone, genre...] que les bénéficiaires) ont été interviewés dans un souci de point de vue critique. Naturellement, la variabilité au sein de ce groupe témoin n'est pas plus élevée que celle des bénéficiaires. Au contraire, il n'était pas nécessaire de respecter une égalité de taille entre les deux sous-échantillons.

Le contenu des questionnaires résulte d'une expérience personnelle en évaluation économique de projet (Paul, 2005) et en termes de consultant indépendant. Il est aussi inspiré du questionnaire SPI3 (Social Performance Indicators, version 3.0) élaboré par le « Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-crédit » (CERISE, 2005). Nous avons par ailleurs repris quelques questions du questionnaire utilisé pour la mesure des règles par Hardy et Koontz (2009), notamment pour le capital institutionnel.

Le questionnaire comporte des questions visant à recueillir des données métriques mais aussi de nombreuses questions portant sur des variables qualitatives. D'autres questions portent sur la perception du changement (institutionnel, économique et social). Les interviews ont été réalisées sur le lieu de l'activité des individus, de façon individuelle et sans rendez-vous¹³⁷. Même si le questionnaire paraît long, le temps moyen de son administration à l'enquêté(e) est de 15 minutes (une fois l'ensemble et la logique des questions maîtrisées par l'enquêteur¹³⁸). Car de nombreuses questions sont à réponses dichotomiques, et les unes amènent les autres si bien que l'atmosphère de confiance avec l'individu enquêté s'établit rapidement.

¹³⁷ Les personnes interviewées n'ont pas été prévenues de notre arrivée. Cependant, nous avons choisi les moments d'activité (par exemple, jour de marché, jour ouvré) afin d'être certain de les rencontrer.

¹³⁸ Dans chaque département retenu dans l'étude, un étudiant de niveau universitaire a été recruté pour nous aider à réaliser le nombre d'enquêtes prévus (par la méthode des quotas). Nous avons dû préalablement nous assurer que les questions sont bien comprises et seront bien traduites en langue vernaculaire.

6.5. Les données

6.5.1. Datation des données collectées

Les données collectées portent essentiellement sur une seule année. Comme indiqué précédemment, l'enquête est réalisée en 2010, or les données sur le revenu et la consommation ou encore l'épargne sont des données annuelles. Nous avons choisi de les collecter pour l'année 2009 qui est l'année la plus récente.

En fait, l'année 2009 n'est pas choisie par hasard. Elle correspond au meilleur choix, pour plusieurs raisons. D'abord, les informations numériques demandées aux répondants font appel à leur mémoire. Ils sont pour la plupart dans le secteur informel où l'écriture n'est pas la norme. Ensuite, en 2008, quatre cyclones ont ravagé le pays et mis à mal l'activité économique. Une collection de données portant sur cette année fournirait peu d'informations utiles sur un phénomène particulier. D'ailleurs, nous sommes conscients de l'influence de ces catastrophes répétées sur l'économie du pays et par conséquent sur nos résultats. Quant à l'année 2010, elle est marquée par un séisme particulièrement meurtrier ayant détruit près de 120% du PIB (PDNA, 2010). Nous avons décidé d'écarter les conséquences du séisme dans notre analyse. A chaque interview, il a été précisé à l'enquêté que les questions concernent l'année 2009.

Les données collectées constituent une coupe transversale. C'est le cas notamment pour les données sur les revenus, la consommation et l'épargne. Alors que l'analyse initialement prévue dans la thèse portait sur le changement, il n'a pas été possible d'avoir des informations sur deux périodes différentes. Au début, nous avons prévu de comparer dans le temps la situation des individus entre 2002 et 2009. Mais pour les raisons évoquées précédemment, nous n'avons pas pu avoir d'informations chiffrées pour l'année 2002.

Ainsi, notre analyse du rôle du capital institutionnel dans le changement économique et social dans le cadre de microfinance haïtienne se fera sur la base de la comparaison de deux échantillons pour l'année 2009. Conscients de l'insuffisance (nous ne pourrions pas imputer dans ce cas les différentiels d'effets à la microfinance uniquement), nous avons rajouté dans le questionnaire certaines questions sur la perception du changement. Ainsi, non seulement nous

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

avons une estimation de la situation en 2009, mais aussi nous en savons l'évolution antérieure à travers les déclarations des individus. L'hypothèse est que les individus savent mieux que toute autre personne apprécier si leur situation (économique ou sociale) a changé.

6.5.2. Principales difficultés rencontrées sur le terrain

La réalisation de l'étude de terrain n'a pas été sans difficulté. De façon générale, les études empiriques sont difficiles à réaliser en Haïti. Pour cela, il nous a fallu courage, stratégie et détermination pour mener à bout la présente étude. Les difficultés rencontrées peuvent être groupées en deux catégories : techniques et informationnelles. Heureusement, les fonds personnels alloués à la réalisation de l'enquête et notre expérience de terrain nous ont permis de contourner ces difficultés.

Les difficultés techniques se rapportent problèmes climatiques et à l'état des voies de communication. Le séisme du 12 janvier 2010 a fait reporter notre voyage d'enquête prévu initialement le 16 janvier au 21 avril. Ce qui a raccourci notre temps d'enquête. A cause de ce report, la période d'enquête a coïncidé à la saison pluvieuse en Haïti. Les pluies quasi-quotidiennes ont largement réduit nos journées de travail en matinée uniquement. En matière de déplacements, certaines routes déjà en mauvais état de circulation ont été rendues quasi-inaccessibles. Ces dernières difficultés ont entraîné des coûts financiers plus élevés que prévus pour la réalisation de l'enquête. Nous avons dû faire un nombre important de tronçons routiers à partir des services payants de mototaxi, car dans les zones rurales, il n'y a pas de service de transport en commun.

Nous avons aussi été confrontés à des difficultés informationnelles¹³⁹. Même si les personnes interviewées (notamment les bénéficiaires) sont ordinairement ouvertes à un entretien une fois que le but de l'enquête leur est expliqué, elles sont souvent peu enclines à donner des informations précises portant sur les bénéfices de leurs activités, leurs revenus, etc. La principale raison à cela est l'absence de calculs par les microentrepreneurs. Il nous a fallu à chaque fois préciser que nous ne sommes pas liés aux OMF. Car, comme le révèle notre étude, les agents de crédit des OMF ne semblent pas être bienvenus sur les lieux d'activités

¹³⁹ Même lorsque notre professionnalisme permettrait de contourner la méfiance de la population sur les données financière, nous ne saurions ignorer les conséquences du traumatisme psychologique engendré par le séisme du 12 janvier 2010 dans le pays.

des bénéficiaires, à cause de l'image qui y est associée (intervention auprès des mauvais payeurs impactant négativement la réputation de ceux-ci).

A cause des difficultés informationnelles, nous n'avons pas pu avoir les informations sur le montant des pénalités éventuelles versées par les bénéficiaires en 2009. Les personnes interviewées estimant discrètes et personnelles ces informations, nous avons évité d'insister. Dans ce cas, nous nous sommes contentés de savoir si elles avaient des difficultés à respecter le calendrier de remboursement ainsi que le type de pénalité prévu dans pareil cas¹⁴⁰. De la même façon, nous n'avons pas pu collecter des informations concernant la part de l'investissement personnel dans l'activité microfinancée. Dans ce dernier cas, nous avons demandé des informations sur les changements survenus dans l'activité depuis l'entrée dans l'intermédiation microfinancière. La comparaison des nos résultats avec d'autres (notamment ceux de l'UNCDF, 2003) permettra aussi d'avoir une de l'évolution de la situation.

6.6. Méthode analyse

Les principales variables étudiées sont de deux groupes : 1) les variables dépendantes que sont les revenus et les manifestations économiques des comportements ainsi que la perception du changement ; 2) les variables indépendantes que sont le capital institutionnel, les autres formes du capital (sauf le capital technique qui dégrade la qualité du modèle, à cause de son absence dans les activités commerciales ambulantes) ainsi que d'autres facteurs (comme les caractéristiques des individus, le secteur d'activités, la zone géographique) affectant les revenus et les comportements des bénéficiaires. Habituellement, les études traitant des comportements des bénéficiaires de microfinance mobilisent la variable consommation (Li, 20005, Rahman et al., 2009, Rahman, 2010). Nous différencierons les consommations alimentaires des consommations non-alimentaires. Car, comme l'ont observé sur le terrain, Roesch et Helies (2007), les bénéficiaires de la microfinance n'affectent pas de la même façon leurs faibles revenus à ces deux types de consommation (ibid., p. 221). Nous prendrons aussi en compte d'autres types de comportements comme l'épargne, le respect des institutions, etc.

¹⁴⁰ En réalité, le dialogue sur les pénalités devient presque tabou, tant celles-ci sont considérées comme indésirables et élevées par les bénéficiaires. En fait, lorsqu'elles sont pratiquées, les pénalités financières sont fonction du nombre de jours de retard. La pénalité financière varie de 10 à 25 HTG par jour est de retard. Les pénalités non-financières vont de la menace de non-renouvellement du crédit à l'annonce sur les ondes de radios, en passant par l'affichage des photos du délinquant. Les poursuites judiciaires sont plutôt rares.

Nous avons recouru à deux principales méthodes d'analyse :

- L'analyse des variances des variables dépendantes (les Y_k , représentant le revenu ou les différents proxys de comportements comme les consommations, l'épargne, etc.) par rapport au secteur (coopératif, non-coopératif).
- La méthode de régression multiple permettant de rendre compte de la part expliquée de la variable dépendante par les différentes variables indépendantes.

En fixant les autres variables indépendantes (hypothèse *ceteris paribus*) et en laissant varier uniquement la variable capital institutionnel, nous appréhendons son incidence sur les différentes variables dépendantes étudiées. Le résultat d'un pareil test constitue le fondement même de notre recherche qui vise à analyser le rôle du capital institutionnel dans le changement économique et social implémenté par les OMF en Haïti. En même temps, les conclusions tirées des résultats de ce test servent à expérimenter une première application de la théorie du capital institutionnel à l'échelle microéconomique.

Le modèle à estimer met en relation les manifestations observables des comportements étudiés avec les apports des OMF ainsi que d'autres actifs déjà possédés par les individus. L'hypothèse de base étant : les OMF apportent principalement trois actifs à leurs bénéficiaires : le capital institutionnel (des règles), le capital financier (des liquidités en termes de microcrédit) et le capital humain (de la formation et l'acquisition de compétences). L'objectif des OMF haïtiennes est de financer le fonctionnement des activités économiques de type commercial. La première action attendue du bénéficiaire est l'investissement du microcrédit dans une activité rentable en mobilisant ses caractéristiques personnelles auxquelles s'ajoutent un complément de formation et des règles dont certaines pénètrent le savoir ou le savoir-faire du bénéficiaire.

En effet, dans le cas d'Haïti, comme dans les cas classiques de l'Inde et de Bengladesh (Khoja et Lutafali (2008), la microfinance permet aux bénéficiaires l'acquisition d'un ensemble de compétences en les insérant dans un plus large réseau social. Aussi, nous pouvons considérer que les institutions à l'origine de la création de ces réseaux (obligation de s'insérer dans un groupe solidaire pour accéder au crédit, obligation de trouver un avaliseur) sont productrices

de capital social pour certains individus¹⁴¹.

Au final, notre analyse empirique permet d'identifier un ensemble de variables dépendantes considérées comme des indicateurs des effets de l'intervention microfinancière. Ce sont les revenus de l'activité microfinancée, l'épargne, la consommation (alimentaire et non-alimentaire), l'investissement, le capital social. Ces variables nous servent de critères pour approcher les changements économiques et sociaux qu'engendrent les OMF sur leurs bénéficiaires. Dans le tableau suivant, nous répartissons ces variables selon le type de changement qu'elles permettent d'approcher.

Tableau n° 22 : Variables retenues comme indicateurs des changements étudiés

Variables	Type de changement approché
Revenus issus de l'activité microfinancée	Changement économique (amélioration de situation)
Consommation (alimentaire et non-alimentaire)	Changement économique Changement social
Epargne du bénéficiaire	Changement économique (accumulation) Changement social (comportement face à l'épargne)
Financiarisation de l'épargne	Changement économique
Financiarisation du lien social	Changement social
Confiance	Changement social
Respect des institutions	Changement comportemental vis-à-vis des institutions
Disposition à respecter les institutions	Changement comportemental vis-à-vis des institutions

Evidemment, il existe d'autres facteurs influençant la situation des bénéficiaires des services

¹⁴¹ A ce stade de l'analyse, il n'est pas possible d'affirmer avec certitude que l'obligation de s'insérer dans un groupe solidaire pour accéder au crédit est productrice de capital social dans tous les cas. Car, la constitution des groupes solidaires peut souvent se faire sur la base du niveau d'insertion sociale antérieure des individus.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

microfinanciers. Hege Gulli souligne l'importance de l'accès au marché (1998). D'autres auteurs mettent en avant l'importance du contexte économique local, la situation géographique, etc. Ces facteurs sont supposés affecter de façon identique les bénéficiaires et les non-bénéficiaires rencontrés lors de notre enquête. Ils peuvent être négligés sans affecter la qualité de nos estimations. Ainsi, les équations générales permettant d'estimer les principaux effets de la microfinance et de mettre en évidence notre variable capital institutionnel sont de la forme suivante :

$$\begin{aligned} Y_{ki} = & \beta_0 + \beta_1(\text{capital institutionnel})_i + \beta_2(\text{capital financier})_i + \beta_3(\text{capital humain})_i \\ & + \beta_4(\text{capital social})_i + \beta_5(\text{capital naturel})_i + \beta_6(\text{genre})_i + \beta_7(\text{secteur d'activité})_i \\ & + \beta_8(\text{zone d'activité})_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (15)$$

Où :

Les Y_{ki} sont les k variables retenues comme indicatrices des changements étudiés pour les individus i.

$(\text{capital institutionnel})_i$, l'ensemble des institutions en usage dans l'intermédiation microfinancière dans laquelle participe l'individu i ;

$(\text{capital financier})_i$, le capital financier de l'individu i représenté par le montant du microcrédit investi (pour les bénéficiaires de la microfinance) ou le montant de l'investissement quelqu'en soit la provenance (pour les non-bénéficiaires) ;

$(\text{capital humain})_i$, le capital humain de l'individu i représenté dans un premier temps par son niveau d'éducation et son niveau de santé, et dans un deuxième temps par l'ensemble de ses acquis cognitifs ;

$(\text{capital social})_i$, le niveau de capital social de l'individu i représenté par le nombre de groupes sociaux auxquels il appartient ;

$(\text{capital naturel})_i$, l'équivalent monétaire (valeur actualisée en 2009) de l'actif naturel ou foncier de l'individu i ;

$(\text{genre})_i$, genre de l'individu i ;

(secteur d'activité)_i, secteur d'activité (primaire, secondaire ou tertiaire) dans lequel l'individu *i* a investi en 2009.

(zone d'activité)_i, zone (métropolitaine ou non) dans laquelle l'individu *i* a exercé son activité en 2009.

ε_i , le terme d'erreur.

L'estimation des paramètres β peut être faite par les Moindres Carrés Ordinaires (MCO) sauf pour les variables dépendantes (Y_k) binaires pour lesquels nous utiliserons le modèle PROBIT (Koutsoyiannis, 2001).

Seulement, il peut se poser un problème de biais de sélection lorsqu'il s'agit de la régression sur l'ensemble de l'échantillon. Dans notre cas, il s'agit plus précisément d'une auto-sélection. Les bénéficiaires et les non-bénéficiaires ont choisi de prendre ou non un microcrédit pour des raisons que nous ne pouvons pas observer objectivement. Cependant, nous savons qu'un niveau initial élevé de revenus et la possibilité de bénéficier d'un transfert financier (*remittances*) d'un membre de la famille vivant dans la diaspora désincite à prendre un crédit, considéré souvent comme contraignant (13% des bénéficiaires prévoit de ne plus continuer dans la relation microfinancière et 58% des non-bénéficiaires estiment que le microcrédit leur serait une relation contractuelle trop exigeante).

Pour corriger le biais d'auto-sélection, la technique couramment utilisée est la *Heckman sample selection model*. On suppose qu'il y a une variable latente P qui représente le désir d'un individu de participer ou non dans l'intermédiation microfinancière. Soit C , la variable dummy mesurant sa participation dans l'intermédiation microfinancière (c'est-à-dire être bénéficiaire ou non), un individu participe ($C=1$) si la variable latente $P^* > 0$ et ne participe pas si $P^* \leq 0$ ($C=0$).

Le modèle est alors évalué en 2 étapes. A la première étape, la participation est évaluée à partir d'un modèle probit de la forme de :

$$C_{ij} = \alpha X_{ij} + \beta Z_{ij} + \varepsilon_{ij} \quad (16)$$

C_{ij} étant la participation, X_{ij} les variables d'intérêt (caractéristiques observées pour l'individu i), Z_{ij} les caractéristiques influençant C et Y mais non pas X .

Les résidus sont utilisés pour calculer l'inverse du ratio de Mills (λ_i^{142}). Celui-ci est introduit, à la deuxième étape, dans l'équation de manière à corriger le problème de sélection. On a donc :

$$Y_{ki} = \alpha X_i + \beta C_i + \delta \lambda_i + \varepsilon_i \quad (17)$$

Cette équation sera utilisée dans les comparaisons inter-groupes afin de corriger le biais d'auto-sélection, selon le modèle :

$$\begin{aligned} Y_{ki} = & \beta_0 + \beta_1(\text{Benef})_i + \beta_2(\text{Mills})_i + \beta_3(\text{capital institutionnel})_i + \beta_4(\text{capital financier})_i \\ & + \beta_5(\text{capital humain})_i + \beta_6(\text{capital social})_i + \beta_7(\text{capital naturel})_i + \beta_8(\text{genre})_i \\ & + \beta_9(\text{secteur d'activité})_i + \beta_{10}(\text{zone d'activité})_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (18)$$

Où $(\text{Benef})_i$ est une variable binaire indiquant la participation (valeur 1) ou la non-participation (valeur 0) à l'intermédiation microfinancière ; et $(\text{Mills})_i$ la valeur calculée pour le ratio de Mills pour l'observation considérée.

6.7. Méthode de traitement des données

Les logiciels de traitement des données utilisés sont Excel, SHAZAM (version 8.0) et essentiellement Eviews (version 6). La principale source d'informations est issue de notre enquête de terrain. Parmi les documents disponibles et consultables, nous avons utilisés le Recensement des OMF en Haïti (USAID, 2008a), la Cartographie des points de services microfinanciers en Haïti (USAID, 2008b), les deux études de cas réalisées par le Konsèy Nasyonal Finansman Popilè (KNFP, 2006), et deux mémoires de maîtrise sur la microfinance en Haïti (disponibles à la Bibliothèque de la FAMV/UEH).

Les variables métriques sont traitées en unités locales, après nettoyage de la base de données. Les données qualitatives ayant été collectées à partir de question à réponses dichotomiques,

¹⁴² $\lambda_i = \phi(w'_i \gamma) / \Phi(w'_i \gamma)$, où ϕ est la fonction de la densité de la variable distribuée normalement et Φ la fonction de distribution cumulative de la distribution normale de la variable.

elles sont analysées sous formes de variables *dummy* prenant la valeur 0 pour une absence (ou une perception négative ou encore une réponse négative) et 1 pour la présence (ou une perception positive ou encore une réponse positive). Par extension, nous avons donc *dummisé* les variables de perception du changement. La variable *dummy* correspondant à changement positif (ou une amélioration) prend la valeur 1, et 0 sinon. Les variables qualitatives mesurent essentiellement les modifications comportementales non estimées à partir de proxy, et la perception des individus.

Dans l'objectif de pouvoir comparer les groupes, nous avons sectionné la base de données deux¹⁴³ : les bénéficiaires et les non-bénéficiaires d'une part (pour les comparaisons inter-groupes), les bénéficiaires des OMF coopératives et les bénéficiaires des OMF non-coopératives d'autre part (pour les comparaisons intra-groupes). Dans la sous-base de données pour les comparaisons intra-groupes à partir d'une seule régression, une variable *dummy* a été introduite dans les équations. Ce *dummy* (*brchomf*) prend la valeur 1 si bénéficiaire d'OMF de la branche coopérative et 0 si bénéficiaire d'OMF de la branche non-coopérative. De même, dans la sous-base de données utilisées pour les comparaisons inter-groupes, un *dummy* (*benef*) est introduit dans l'équation globale. Il prend la valeur 1 pour les bénéficiaires et 0 pour les non-bénéficiaires.

Avant de procéder aux comparaisons intra-groupes, nous avons fait une analyse de variances. L'objectif de cette analyse de variance est de vérifier si la branche (coopérative/non-coopérative) a un impact sur les variables dépendantes (la variable revenu et les autres variables proxys de comportement). Dans le cas où l'analyse de variance est significative (test de Fischer F), c'est-à-dire que le fait pour un bénéficiaire d'être dans la branche coopérative et non dans la branche non-coopérative est significatif, toutes les régressions vont être doubles dans les comparaisons intra-groupes. Bien entendu, dans le cas où la F statistique n'est pas significative, le secteur n'explique pas une variabilité dans les variables étudiées. Dans ce cas, il n'y a pas lieu de régresser par branche.

L'analyse inter-groupe est menée à partir d'une reconfiguration de la sous-base de données

¹⁴³ Techniquement, un simple tri à plat sur la variable (*benef*) indiquant si le client est bénéficiaire ou non des services microfinanciers permet de séparer les données. La base initiale dans laquelle les données sont compilées est toujours conservée en sauvegarde.

d'étude intra-groupe à laquelle est ajoutée la sous-base des non-bénéficiaires. Pour capter la différenciation bénéficiaires/non-bénéficiaires, de nouvelles colonnes sont introduites dans la base de données. Certaines variables dummy ont été recodifiées de telle manière que la dummy *brchomf* qui distinguait les bénéficiaires des coopératives (*brchomf*=1) de ceux des non-coopératives (*brchomf*=0) soit remplacé par une autre dummy *benef* distinguant les bénéficiaires (*benef*=1) des non-bénéficiaires (*benef*=0). Cette stratégie est particulièrement valable pour les variables institutions, car après correction des données, les non-bénéficiaires sont supposés avoir 0 pour les institutions¹⁴⁴, et 1 ou 0 pour les bénéficiaires. Autrement dit, normalement, seuls les bénéficiaires sont soumis aux institutions régissant l'intermédiation microfinancière, même si dans certains cas, nous trouvons qu'ils ne les ont pas respectées.

6.8. Analyse et discussion des résultats du modèle

6.8.1. Dynamique institutionnelle actuelle de la microfinance haïtienne

6.8.1.1. Le cadre global de la dynamique institutionnelle

La réalité haïtienne révèle des particularités très nettes en matière de dynamique institutionnelle au sein de l'intermédiation microfinancière. Les coopératives présentent un niveau d'insertion institutionnelle plus élevé que les non-coopératives, tant du point de vue des bénéficiaires que des OMF elles-mêmes à l'intérieur des associations faïtières.

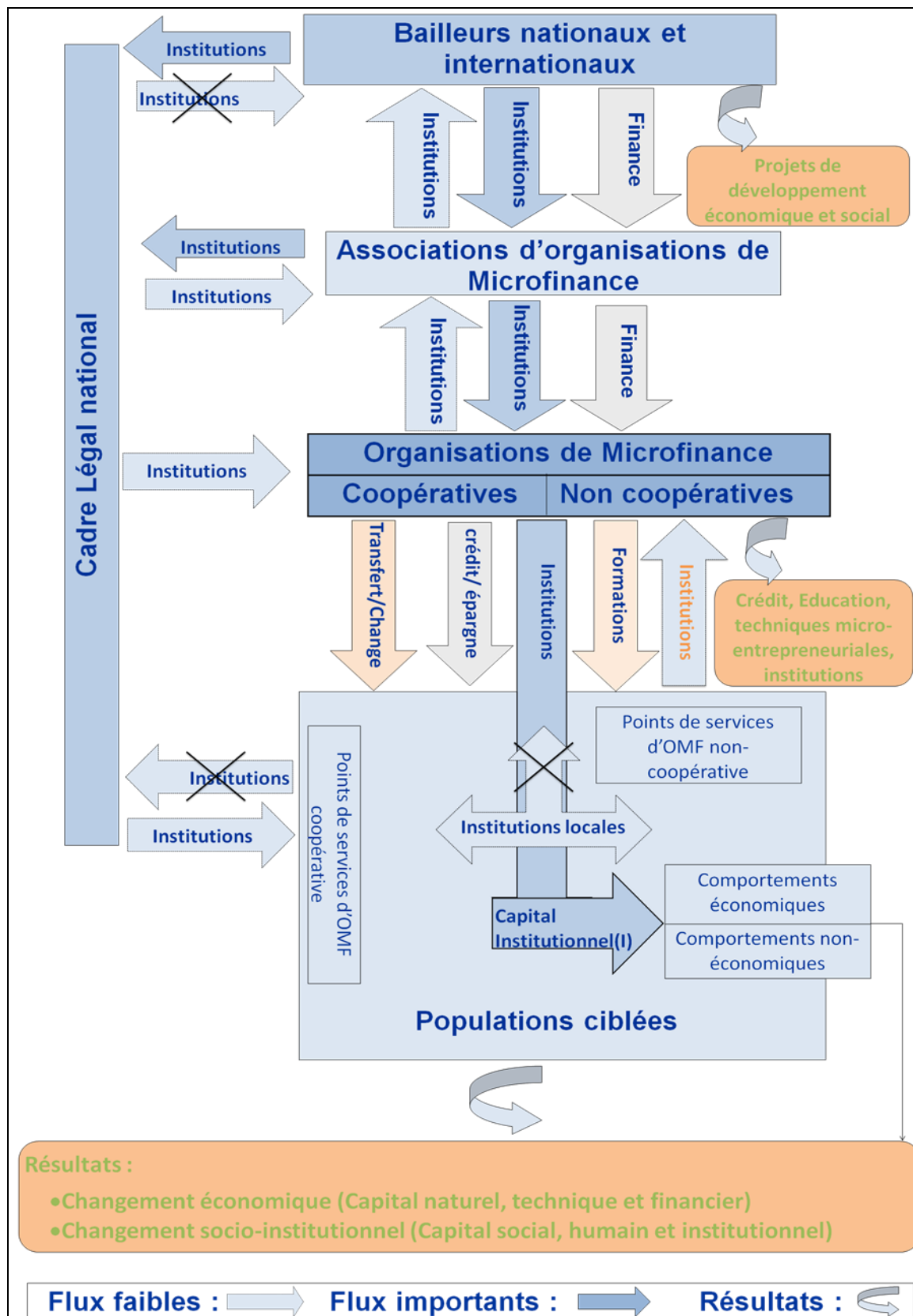
L'esprit des coopératives d'épargne et de crédit n'est pas très différent de l'idéologie des coopératives en général, telle que véhiculée par l'Alliance Coopérative Internationale (ACI). L'esprit coopératif veut que les coopérateurs soient des usagers-propriétaires. Autrement dit, ils sont partie prenante des processus décisionnels et d'institutionnalisation. Pourtant, selon les avis critiques de certains experts haïtiens du domaine, l'esprit coopératif ne s'est traduit que partiellement dans les faits. Dans certains cas, elle n'est en réalité ni dans l'objectif ni dans les pratiques. En effet, avec la professionnalisation et la commercialisation des OMF haïtiennes, il s'est creusé un fossé entre les coopérateurs (représentés par le conseil d'administration des OMF) et les dirigeants salariés des OMF.

¹⁴⁴ L'hypothèse est que les non-bénéficiaires ne sont pas soumis aux institutions régissant l'intermédiation microfinancière.

Un exemple simple concerne la comptabilité financière des OMF coopératives. Vu le niveau d'éducation des bénéficiaires des OMF coopératives, ils sont incapables de déchiffrer les rapports annuels présentés par les dirigeants salariés. Des observations similaires ont été faites en Afrique par Belloncle (1971). La conséquence institutionnelle est directe, l'obligation légale de verser annuellement des ristournes (répartition des bénéfices non-affectés) aux coopérateurs est restée sur le papier. Socialement ou organisationnellement, la conséquence est aussi de taille, la plupart des membres dits usagers-propriétaires ne bénéficient d'aucun droit de propriété à proprement parler dans les OMF, à part l'accès aux services microfinanciers offerts. Ce constat rejoint les points de conflits ou de décalage de type principal-agent traités par Roy Mersland dans *The Cost of Ownership in Microfinance Organizations* (2007) et par Anaïs Périlleux dans *La gouvernance des coopératives d'épargne et de crédit en microfinance : un enjeu de taille* (Périlleux, 2009). Citant (Branch et Baker, 1998), Périlleux rappelle que « La sophistication des produits intensifie les problèmes liés au manque de compétences techniques des membres pour assurer un contrôle efficace du travail du personnel et des managers » (ibid., p. 55). Elle avance que « L'évolution de la structure de l'organisation avec le développement d'un réseau à plusieurs niveaux peut également créer un fossé entre les membres des caisses de base et les niveaux supérieurs » (ibid.). L'analyse de Mersland (2007) lie également la propriété organisationnelle aux problèmes classiques de principal-agent. Ce constat est devenu courant en Haïti, avec la structuration de la branche coopérative, désormais dotée de caisse de deuxième niveau. Du côté des OMF de la branche non-coopérative, le constat n'est pas très différent. Les bénéficiaires de ces OMF forment une clientèle sans droit de regard dans le fonctionnement organisations.

Dans le modèle idéaltypique présenté dans le chapitre précédent, globalement, il s'est révélé un certain nombre de spécificités observées dans le cas d'Haïti. Pour mieux comprendre ces spécificités, reprenons le modèle schématique pour le cas d'Haïti en mettant en évidence l'importance de certains flux institutionnels et le sens unidirectionnel d'autres flux.

Illustration n° 11 : Modèle schématique avec particularités haïtiennes



Source : L'auteur.

Notre analyse du modèle d'analyse institutionnelle de l'intermédiation dans la microfinance haïtienne est présentée en partant du haut vers le bas. En fait, c'est le sens principal de la circulation des flux institutionnels dans le cas qui nous concerne.

Dans la partie supérieure du schéma, on peut constater une absence d'influence institutionnelle mutuelle entre l'Etat haïtien et les bailleurs de fonds internationaux. Dans le cas d'Haïti, l'Etat peut être qualifié d'« institutions-taker ». Dans la pratique, les bailleurs sont animés par leur propre logique d'action et conditionnent l'allocation de leurs fonds aux institutions qui leur sont propres. L'Etat haïtien, de son côté, semble fonctionner sur la base du principe tacite suivant : une aide ne se refuse pas¹⁴⁵. Aussi, dans l'intermédiation microfinancière, l'Etat n'a pas de marge de manœuvre sur les institutions venant des bailleurs internationaux et qui influencent l'ensemble du secteur. Dans les faits, il n'y a quasiment pas de flux institutionnel allant de l'Etat haïtien vers les bailleurs de fonds internationaux. Bien au contraire, les initiatives de renforcement institutionnel viennent de ces mêmes bailleurs (DAI/FINNET, 2002). Bien entendu, une justification à cet état de fait pourrait être l'état institutionnel du contexte local (World Bank, 2006).

Toujours dans la partie supérieure du schéma précédent, entre les bailleurs et les faïtières, la relation est à la fois institutionnelle et financière. Les bailleurs tant nationaux qu'internationaux financent les programmes qui correspondent à leurs propres critères institutionnels. Ces programmes appelés à être réalisés par les OMF sont ordinairement présentés par les faïtières qui les représentent auprès des bailleurs. Evidemment, il arrive que certains bailleurs court-circuitent les faïtières pour traiter directement avec les OMF.

Les faïtières sont le lieu d'échanges et de réflexions des OMF. Elles produisent des institutions appelées à être appliquées à leurs membres sans toutefois pouvoir en vérifier l'application. Elles jouent le rôle de plaidoyer auprès de l'Etat. A ce niveau, il y a une influence institutionnelle mutuelle entre l'Etat et les faïtières. Celles-ci produisent les avant-projets de loi qu'elles soumettent à l'Etat haïtien qui les fait voter dans certains cas. Par exemple, dans le cas des OMF coopératives, l'Etat a voté la loi du 26 juin 2002. Dans le cas

¹⁴⁵ Cette idée est passée dans les mœurs en Haïti. Il est devenu proverbial de répéter l'expression créole « sòt ki bay, enbesil ki pa pran » (seuls les imbéciles refusent la gratuité).

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

des OMF non-coopératives, l'avant-projet de loi déposé par les faïtières est toujours en discussion au Parlement haïtien, depuis près de 5 ans. C'est dire que le rôle institutionnalisant de l'Etat est atrophié. Il faut noter que les flux institutionnels tendent à être plus importants dans le sens des faïtières vers l'Etat.

Au niveau inférieur se trouvent les OMF qui sont censées appliquer les institutions venant de l'Etat mais aussi des bailleurs et des faïtières. Dans la pratique, seul un petit nombre d'OMF appliquent réellement les règles. La grande majorité fonctionne sur la base d'une application partielle des règles édictées auxquelles elles ajoutent les leurs. Par exemple, chaque OMF est libre d'appliquer la fréquence et la durée de remboursement qui lui conviennent. Ni l'Etat ni les faïtières ne contrôlent les taux d'intérêt pratiqués par la plupart des OMF. Seul un petit groupe d'OMF coopératives ont cherché récemment à uniformiser leur fonctionnement en créant une coopérative de deuxième niveau appelé Le Levier, sous l'égide de l'organisation canadienne Développement International Desjardins (DID). Le rôle régulateur de l'Etat est alors réduit à la supervision sporadique. Depuis la crise des années 2000-2002, aucune sanction n'a été prononcée par l'Etat à l'endroit d'une OMF. Les OMF non-coopératives, quant à elles, ne sont soumises à aucune loi ni supervision étatique, bien qu'elles aient un poids financier plus important que les coopératives. Mise à part les filiales de banques qui sont régulées par les entreprises-mères, les autres OMF ne sont soumises qu'à leurs propres statuts et règlements intérieurs.

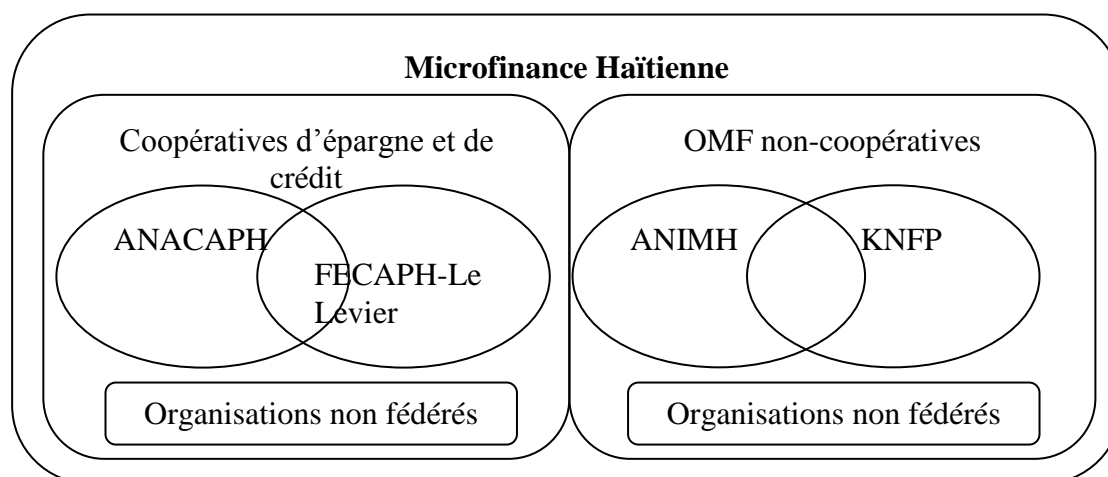
La population bénéficiaire, quant à elle, est à la base d'une pyramide institutionnelle dont elle ne peut que dans de rares cas (notamment dans les coopératives) faire valoir les institutions locales. Les OMF qui assurent à la population les services microfinanciers ne sont pas tenus de tout expliquer aux bénéficiaires. D'ailleurs, leur communication sur les institutions véhiculées n'est pas toujours comprise par la population. Celle-ci n'a par ailleurs pas de protection garantie par l'Etat. Au contraire, le contact avec l'Etat s'est réduit aux cas de poursuites en justice par les OMF lorsqu'il y a incapacité de remboursement de la part des bénéficiaires. Contrairement aux démocraties institutionnelles, le cadre légal de l'Etat haïtien ne suit pas l'évolution des exigences de la population. Contrairement à un pays comme le Bénin, le dialogue entre l'Etat haïtien et les acteurs de la microfinance est peu effectif. Cette tradition de faiblesse dans le dialogue entre l'Etat et la population pourrait être remontée à plusieurs décennies. Et, jusqu'à aujourd'hui, le flux institutionnel allant de la population à

l'Etat est pratiquement inexistant.

6.8.1.2. Le cadre fédératif de la dynamique institutionnelle

A l'heure actuelle, d'un point de vue organisationnel, l'ensemble de la microfinance haïtienne présente des caractères dichotomiques assez marqués. Toutefois, il existe un nombre non négligeable d'OMF non-enregistrées et par conséquent ne faisant pas partie des fédérations. Le schéma suivant montre bien les séparations du secteur de la microfinance haïtienne.

Illustration n° 12 : Schéma du cadre d'insertion fédératif de la microfinance haïtienne



Source : L'auteur.

La première des particularités du cadre d'insertion fédératif des OMF Haïtiennes est le doublement des structures faïtières. Du côté des CEC, il y a l'ANACAPH et la FECAPH-Le Levier qui est une caisse des caisses. La plupart des membres de Le Levier sont aussi membres de l'ANACAPH. Du côté des non-CEC, il y a aussi l'ANIMH et le KNFP. Les OMF membres de ces deux structures sont presque les mêmes.

Une seconde particularité (que le schéma ci-dessous n'est pas capable de montrer) est la qualité des relations inter-organisationnelles au niveau des faïtières. Le fait que les membres sont parfois les mêmes ne signifie pas qu'il y ait une grande collaboration entre les structures. Au contraire, il y a un partage limité d'informations entre les faïtières. A titre

d'exemple, l'initiative d'élaboration et de mise à jour régulière d'une liste noire des mauvais payeurs n'a pas été une réussite entre les deux branches.

Enfin, il y a l'interpénétration des bailleurs dans certaines structures faïtières. Si cette interpénétration est justifiée par le droit de regard légitime d'un financeur, elle peut réduire l'autonomie des structures. Une telle réduction d'autonomie peut constituer à la fois une garantie contre des dérives institutionnelles et une harmonisation aux normes internationales, mais aussi un préjudice quant à la complémentarité institutionnelle que les OMF membres doivent avoir avec la population bénéficiaire. Celle-ci ayant ses propres institutions. Même dans le cas des OMF coopératives sensées intégrer les institutions véhiculées par les usagers-propriétaires, une orientation tournée vers les objectifs fixés par les bailleurs peut détourner la motivation de l'OMF des attentes de ses membres. Anaïs Périlleux parle alors de « sentiment de dépossession » pouvant naître au sein des membres (Périlleux, p. 56, 2009).

Notre étude s'est basée principalement sur la partie de l'intermédiation ayant lieu entre les OMF et la population. En effet, les interactions ont lieu essentiellement à ce niveau. Celui nous paraît être le niveau privilégié pour une évaluation des institutions affectant la situation des bénéficiaires. De plus, comme nous le montrent les résultats empiriques, c'est à ce niveau qu'existent les plus importants flux institutionnels. C'est aussi à ce niveau d'intermédiation qu'il y a lieu de parler de capital institutionnel en tant que production des OMF.

6.8.1.3. La production institutionnelle des OMF haïtiennes

Notre enquête (plus précisément l'enquête préliminaire) nous a permis d'identifier douze institutions régissant les interactions microfinancières dans le cas d'Haïti. Dans le tableau récapitulatif de la page suivante, on voit apparaître la plupart des institutions idéaltypiques définies précédemment. Conformément à la littérature (Yaron, 1994 ; Besley et Coate, 1995 ; Wydick, 2001 ; Godquin, 2004), les institutions définies et véhiculées par les OMF haïtiennes peuvent être considérées comme des mécanismes d'incitations à se comporter d'une manière conforme aux objectifs visés par ces OMF.

Tel que prévu par les théories institutionnalistes (North, 1990, 2005 ; Hodgson, 2004a), les institutions sont fabriquées par les OMF pour agir sur les comportements, les décisions mais

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

aussi les choix des agents économiques bénéficiaires des services microfinanciers (Gentil et Servet, p. 745, 2002). L'analyse des comportements attendus des bénéficiaires peut être menée à partir des comportements-types définis dans le tableau suivant. Elle portera essentiellement sur le contrat de prêt (Paxton, Graham et Thraen, 2000), sur les liens sociaux entre bénéficiaires (Varian, 1990) et évidemment sur l'activité microfinancée. L'hypothèse sous-jacente est que le remboursement de l'emprunt est conditionné par la réussite de son activité. C'est pourquoi les OMF ont intérêt à véhiculer des institutions visant à renforcer l'apprentissage et l'application des techniques entrepreneuriales.

Les institutions rencontrées dans l'intermédiation microfinancière haïtienne apparaissent de toute évidence comme étant fabriquées par les OMF sans concertation avec les bénéficiaires. En effet, ces institutions sont presque exclusivement des injonctions faites aux bénéficiaires par les OMF. Dominique Gentil et Jean-Michel Servet (2002) ont raison lorsqu'ils affirment que la plupart des OMF imposent un certain nombre de règles limitant le choix des bénéficiaires et évitant d'éventuelles « déviations » des emprunteurs (ibid., p. 747). Ces règles ou institutions constituent essentiellement les conditions d'accès aux services de ces organisations.

En termes de conséquences comportementales, nous pouvons penser que, pour des individus faisant au paravant l'objet d'exclusion financière, les institutions portant sur l'inscription, le réseau social et la gestion de l'activité devraient avoir des effets positifs sur les revenus. De même, pour les institutions portant les coûts liés aux prêts, nous nous attendons à ce qu'elles affectent négativement les revenus. Sur les conséquences sociales, notre attente varie. En effet, des institutions comme le fait d'entrer dans un groupe social peut avoir des effets soit positifs soit négatifs, selon l'indicateur étudié. De même, l'obligation de payer des pénalités peut améliorer la situation d'un bon payeur, alors qu'elle peut fortement dégrader celle d'un mauvais payeur.

Tableau n° 23 : Institutions véhiculées par les OMF haïtiennes

Libellé des institutions composant le capital institutionnel pratiqué dans la microfinance haïtienne	Appellation de l'institution dans les régressions	Conséquences et signes attendus	
		Economiques	Sociales
1. Obligation de s'insérer dans un réseau social	insreso	+	+
2. Obligation de payer un droit d'inscription	inscrip	+	+
3. Obligation de payer des frais de dossier	instdos	-	+ /-
4. Obligation de rembourser l'argent emprunté	insremb	-	-/+
5. Obligation de payer des intérêts sur le prêt	insint	-	-
6. Obligation d'épargner	insepar	-	+
7. Obligation d'être membre de l'OMF	insmem	-	-
8. Obligation d'investir dans une activité rentable	insrenta	+	+
9. Obligation de tenir une comptabilité de l'activité	insepta	+	+
10. Obligation de suivre une formation sur la gestion	insfoge	+	+
11. Obligation de suivre une formation sur la santé/hygiène	insfsan	+	+
12. Obligation de payer des frais de pénalités en cas de retard	inspena	+	+/-

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Comme indiqué dans le tableau précédent, le capital institutionnel utilisé dans la microfinance pourrait être représenté sous la forme d'un ensemble fini de douze institutions.

$$\text{Capital institutionnel} = \{\text{inscrip, insmem, insreso, instdos, insint, insremb, inspena, inscpta, insfoge, insfsan, insepar, insrenta}\} \quad (19)$$

Le tableau suivant clarifie les comportements attendus du respect de ces institutions. Ces comportements sont établis sur la base d'un idéaltype. Ils ne sont pas nécessairement l'objet de débat antérieur dans la littérature.

Tableau n° 24 : Conséquences idéaltypiques du capital institutionnel

Appellation de l'institution dans la régression	Comportements/attitudes attendus de la mobilisation du capital institutionnel
1. insreso	Accroissement de capital social, diminution des risques d'impayés
2. inscrip	Bénéfice d'un droit d'accès aux services microfinanciers
3. instdos	Bénéfice d'un droit d'accès aux services de microcrédit ¹⁴⁶
4. insremb	Remboursement de la somme empruntée
5. insint	Paiement d'intérêt sur le microcrédit
6. insepar	Accroissement et financiarisation de l'épargne – remboursement de l'intégralité du microcrédit en cas de faillite
7. insmem	Accroissement de capital social, développer un sentiment d'appartenance à (ou d'appropriation de) l'organisation
8. insrenta	Investissement dans activité rentable / Abandon d'activité non-rentable
9. inscpta	Maîtrise des aspects financiers de son activité
10. insfoge	Suivre les formations – améliorer son capital humain
11. insfsan	Meilleures pratiques d'hygiène – Amélioration de l'état santé – Plus d'attention est portée aux dépenses de santé
12. inspena	Ponctualité et régularité dans les remboursements

¹⁴⁶ Dans ce tableau et dans les suivants, le microcrédit est entendu comme un type particulier (le prêt) des services financiers offerts par les OMF à leurs bénéficiaires. Être bénéficiaire des services microfinanciers ne signifie pas nécessairement devenir débiteur des OMF. L'inverse de cette proposition est vrai.

Plus loin, nous verrons que certaines de ces institutions sont fongibles en capital humain. En attendant, notre objectif est d'analyser leurs conséquences un à un¹⁴⁷, sous l'hypothèse *ceteris paribus*. Avant de les introduire dans le modèle, nous avons cherché les comparer par leurs effets. Le constat est analytiquement intéressant : certaines institutions visent des objectifs similaires (ce qui posera certainement un problème de multicollinéarité), d'autres sont tout simplement non-opératoire. C'est pourquoi, nous avons cherché à isoler le capital institutionnel réellement opératoire dans la microfinance.

6.8.1.4. Le capital institutionnel apporté par les OMF

Le capital institutionnel généré par les OMF haïtiennes suscite un certain nombre de remarques. Tout d'abord, les 12 institutions identifiées au départ n'ont pas toutes eu un effet significatif sur les variables étudiées. Certaines ne sont pas significatives pour des raisons qui méritent bien sûr une explication tandis que d'autres le sont largement. Pour cela, nous avons décidé de développer chaque régression en prenant, en plus des autres variables, chaque institution séparément afin d'isoler les effets.

Le premier résultat fort est qu'il n'y a pas lieu de considérer une méta-institution qui serait une moyenne statistique de toutes les autres institutions. Autrement dit, ni une aggrégation ni une pondération de l'ensemble des institutions constituant le capital institutionnel n'a de sens. Économétriquement, les effets des institutions doivent être étudiés isolément. Ce résultat va dans le sens opposé de la démarche adoptée par Ahsan et Oberoi (2003) qui ont travaillé sur un macro-indice de quatre composantes (*Voice and Accountability, Political Stability, Rule of Law, Control of Corruption*) pour le capital institutionnel.

Le plus important constat se trouve dans l'absence d'interdépendance entre les institutions significatives. Chaque institution agit principalement sur un comportement. Dans l'analyse économétrique, nous avons réalisé plusieurs simulations afin d'identifier les institutions affectant les variables dépendantes. Selon la significativité des institutions et après élimination de la multicollinéarité, le capital institutionnel réellement effectif sur la situation

¹⁴⁷ Nous avons aussi mené des tests à partir de l'aggrégation des institutions. Aucune pondération n'a été significative.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

des bénéficiaires des OMF haïtiennes est constitué des cinq institutions : obligation de s'insérer dans un réseau social (insreso), obligation de payer des frais d'inscription (inscrip), obligation d'épargner (insepar), obligation de suivre des séances de formation à la gestion de la microentreprise (insfoqe) et par-dessus tout l'obligation de payer des intérêts (insint) sur le montant emprunté.

Avant de rejeter les sept autres institutions, nous avons dû questionner les faits et réaliser des discriminations économétriques. Les résultats de celles-ci sont présentés en annexe. L'argumentation à partir des faits issus de l'observation du terrain est présentée dans le tableau 25. Comme défini dans la partie théorique sur le capital institutionnel, seules les institutions opératoires c'est-à-dire réellement appliquées sont considérées. Autrement dit, une institution non-appliquée n'a aucune incidence sur les comportements des agents économiques.

Tableau n° 25 : Les institutions affectant réellement la situation des bénéficiaires de la microfinance haïtienne

Appellation dans la régression	Retenue (oui/non)	Cause du rejet
1. insreso	Oui	
2. inscrip	Oui	
3. insepar	Oui	
4. insfoge	Oui	
5. insint	Oui	
6. instdos	Non	A un effet confondu avec « insint » car prélevé à la source, comme une majoration des coûts du microcrédit, au moment du décaissement.
7. insremb	Non	N'est pas nouveau en termes de changement institutionnel. N'est pas en opposition avec les autres systèmes de prêts, mais uniquement à l'aide de certaines organisations humanitaires il y a quelques années.
8. insmem	Non	A pratiquement les mêmes effets que « inscrip ». Le bénéficiaire devient membre (cas des coopératives) s'il a payé des frais d'inscription.
9. insrenta	Non	A les mêmes effets que « insfoge » et est peu pratiquée. En fait, ce qui intéresse les OMF, c'est le remboursement du prêt mais pas nécessairement la rentabilité de l'activité du bénéficiaire.
10. inscpta	Non	A les mêmes effets que « insrenta » et est peu pratiquée, probablement à cause du faible niveau d'éducation et du niveau de formalité de l'économie.
11. insfsan	Non	A les mêmes effets que « insfoge » et est pratiquée par peu d'OMF.
12. inspena	Non	Est une institution dont la mise en application n'est pas fixe mais dépend d'un jugement subjectif et aléatoire dans beaucoup d'OMF. Celles-ci évitent de pénaliser les « bons » clients.

Source : L'auteur

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Le tableau précédent montre bien le fait que certaines institutions sont appelées à inciter à des comportements similaires ou proches. C'est le cas de : inscrip/insmem, insmem/insreso, insint/instdos, insremb/inspena, insrenta/inscpta, et insfoge/insfsan. Par conséquent, nous pouvons considérer uniquement deux institutions (inscrip et insreso) structurant l'accès aux services microfinanciers. L'obligation d'inscription est pratiquée dans la branche coopérative. L'obligation d'insertion dans un réseau social est courante dans les deux branches. La même réflexion peut être menée pour les coûts liés aux prêts. En effet, comme argumenté dans Daryl, Morduch, Rutherford et Ruthven (2009), le coût de la transaction du microcrédit peut être considéré comme un coût fixe incluant le taux d'intérêt et les frais de dossier. Ainsi une seule variable (insint) peut permettre de capter l'institution liée à ce coût transactionnel. De même, une seule variable peut permettre d'appréhender l'institution liée aux formations (insfoge), qu'elles portent sur la gestion ou la santé. Dans l'objectif de réduire le nombre de variables et par là même renforcer la validité du modèle estimé par les MCO, et éliminer en même temps la multicollinéarité, nous avons retenu les institutions suivantes dans les régressions : inscrip, insreso, insint, insepar et insfoge. L'équation du capital institutionnel opératoire est donc :

$$\text{Capital institutionnel} = \{\text{inscrip, insreso, insint, insfoge, insepar}\} \quad (20)$$

Ces cinq institutions sont en effet les plus pertinentes d'un point de vue pratique. Cette considération a été testée économétriquement. A partir d'une spécification progressive du modèle, en partant des variables métriques, et en ajoutant les institutions successivement. Ces institutions ont été les seules n'ayant pas entraînée une dégradation du critère de l'Akaike.

6.8.2. Analyse de la variabilité des variables étudiées

Il est important de signaler dès le départ que le contexte inégalitaire haïtien offre une grande variabilité dans l'ensemble des données. C'est pourquoi, les estimations qui seront faites à partir des données de premières mains collectées dans cette étude sont dotées dans certains cas d'un certain niveau d'hétéroscédasticité qui limite la capacité de prévision des modèles estimés. Bien entendu, l'étude étant inscrite dans une démarche compréhensive et procède à un premier test empirique de la grille de lecture développé, les prévisions ne sont pas le motif de notre développement.

Avant d'aller plus loin, présentons quelques statistiques des variables étudiées. Les moyennes présentées ici donnent déjà une idée de la différence de situation entre les différents groupes. Par exemple, on peut voir que les revenus moyens annuels sont plus élevés pour les bénéficiaires des coopératives que ceux des non-coopératives ou des non-bénéficiaires. Ce qui justifiera une analyse inter-groupe séparée. De même, dans le tableau présentant les autres variables d'intérêt, on constate que les taux d'intérêt mensuels pratiqués en dehors de la microfinance sont nettement plus élevés (plus que le double) que ceux imposés par les OMF. De manière générale, la dynamique institutionnelle est beaucoup plus forte dans l'intermédiation microfinancière qu'ailleurs. Ce résultat confirme notre hypothèse de base.

Tableau n° 26 : Moyennes et écart-types (par catégories) des variables dépendantes étudiées

Variables	Définitions	Bénéficiaires			Non-Bénéficiaires
		Coopératives	Non-Coopératives	Total	
Revenu annuel total REVENU	Montant de l'ensemble des revenus (exprimés en HTG), en 2009	81065 (71165)	57721 (51306)	64584 (58753)	66627 (53492)
Revenu annuel de l'activité REVENUACT	Montant des revenus de l'activité microfinancée (exprimés en HTG), en 2009	65718,37 (54727,20)	51940,23 (47971,81)	55991,00 (50390,00)	62772,00 (50162,89)
Dépenses de consommation alimentaire DEPALIM	Montant en HTG des dépenses de consommation alimentaire pour l'année 2009	57306 (28967)	56604 (32269)	56811 (31307)	64737 (29539)
Dépenses de consommation non-alimentaire : DEPNONALIM	Montant en HTG des dépenses de consommation non-alimentaire (santé, loisir, habillement) pour l'année 2009	3985 (2438)	3833 (3467)	3877 (3457)	3036 (2230)
Épargne annuelle EPARGNE	Montant en HTG de l'épargne accumulée dans l'OMF pour l'année 2009	11286 (9135)	7925 (7925)	8913 (8430)	5022 (7194)
Financiarisation de l'épargne FINEPARGN	Changement de la façon d'épargner : 1 si passage à l'épargne financière, 0 sinon	0,279 (0,449)	0,388 (0,488)	0,356 (0,479)	0,010 (0,100)
Financiarisation du lien social FINLIENSOC	Changement dans le motif de participation dans les groupes sociaux: 1 si motif financier, 0 sinon	0,176 (0,382)	0,390 (0,488)	0,328 (0,469)	0,650 (0,479)
Amélioration de la confiance VARCONF	Changement dans la confiance accordée aux organisations: 1 si amélioration, 0 sinon	0,673 (0,470)	0,747 (0,434)	0,726 (0,446)	0,440 (0,498)
Respect des institutions RESPINST	Auto-estimation son attitude par rapport aux institutions véhiculées par l'OMF : 1 respect, 0 sinon	0,925 (0,264)	0,852 (0,354)	0,874 (0,332)	0,040 (0,196)
Disposition à respecter les institutions DAPINST	Expression de sa disposition à respecter les institutions imposées par les OMF : 1 si disposé, 0 sinon	1,000 (0,000)	0,954 (0,208)	0,968 (0,176)	0,800 (0,402)
Perception du changement économique PERCHANGECON	Auto-évaluation du changement économique lié à la participation dans l'intermédiation microfinancière : 1 si changement il y a eu, 0 sinon	0,945 (0,306)	0,895 (0,227)	0,910 (0,286)	---
Perception du changement social PERCHANGSOC	Auto-évaluation du changement social lié à la participation dans l'intermédiation microfinancière : 1 changement il y a eu, 0 sinon	1,000 (0,000)	0,943 (0,231)	0,960 (0,196)	---
Perception du changement institutionnel PERCHANGINST	Auto-évaluation du changement institutionnel survenu dans la localité depuis le développement de la microfinance : 1 changement positif, 0 sinon	0,911 (0,284)	0,883 (0,320)	0,892 (0,310)	----

Dans le tableau précédent apparaissent certaines variables qualitatives. En effet, elles nous permettent d'apprécier l'appropriation des institutions et leur traduction comportementale. C'est le cas par exemple de la financiarisation de l'épargne. La microfinance par son obligation à épargner (*forced saving* chez Kiiru, 2007) contribue à mobiliser une épargne accumulée antérieurement sous formes non-financière. De même, la financiarisation du lien social permet d'étudier la formalisation des échanges économiques mais aussi l'utilisation du capital social¹⁴⁸ pour accéder aux services financiers. L'individu à qui une OMF a fait l'injonction de faire partie d'un groupe solidaire pour accéder aux prêts ne cherche pas des collatéraux pour des motifs de sympathie ou d'amitié, mais dans un but purement financier.

Dans le même ordre d'idée, Dominique Gentil et Jean-Michel Servet (2002) ont souligné l'intérêt d'analyser les comportements des individus face aux règles imposées par les OMF. Ils mettent en avant les explications pouvant être tirées des « déviations » (ibid., p. 747) des bénéficiaires face aux règles. Pour eux, « Ces déviations doivent être considérées comme aussi intéressantes et révélatrices de la réalité et peuvent être appréhendées comme une appropriation du système par sa clientèle » (ibid.). Dans notre présente étude, nous avons cherché à analyser à la fois le respect effectif des institutions et la disposition à les respecter (DARI).

Le respect des institutions est pour les OMF une garantie certaine sur la gestion du risque et une économie sur les coûts de transaction (nombre de visites des agents de crédits, par exemple). Si les institutions sont acceptées et respectés par les bénéficiaires, non seulement l'intermédiation devient viable (répétable comme le prévoit Ostrom, 1986), mais les OMF n'auront pas besoin de recourir à l'application des pénalités.

La disposition à respecter les institutions (DARI) est quant à elle un indicateur de prospection et de projection très importante. Si, à l'échelle nationale, les individus sont disposés à respecter les institutions imposées par les OMF (bien qu'elles n'aient pas été négociées), celles-ci peuvent alors compter sur un marché répondant favorablement à ses signaux.

¹⁴⁸ Nous entendons par capital social l'intensité du réseau social des bénéficiaires. Pour les besoins de la mesure, nous la définissons comme étant le nombre d'organisations, d'associations ou de groupements auxquels participe un bénéficiaire.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Tableau n° 27 : Moyennes et écart-types (par catégories) des variables indépendantes étudiées

Variables	Définitions	Bénéficiaires			Non-Bénéficiaires
		Coopératives	Non-Coopératives	Total	
Capital institutionnel					
Inscrip	Obligation de payer des frais d'inscription : 1 si oui, 0 sinon	0,823 (0,382)	0,382 (0,486)	0,512 (0,500)	0,000 (0,000)
Insreso	Obligation de s'insérer dans un réseau social : 1 si oui, 0 sinon	0,136 (0,344)	0,314 (0,464)	0,262 (0,440)	0,000 (0,000)
Insint	Obligation de payer des intérêts : 1 si oui, 0 sinon	1,000 (0,000)	1,000 (0,000)	1,000 (0,000)	0,000 (0,000)
Insfoqe	Obligation d'assister à des séances de formation sur la gestion de son activité : 1 si oui, 0 sinon	0,401 (0,491)	0,566 (0,496)	0,518 (0,500)	0,000 (0,000)
Insepar	Obligation de payer d'épargner dans l'OMF : 1 si oui, 0 sinon	0,850 (0,357)	0,487 (0,500)	0,594 (0,491)	0,000 (0,000)
Capital financier	Montant annuel en HTG du microcrédit (bénéficiaire) ou de l'investissement dans l'activité en 2009	50276,53 (42333,92)	23376,55 (24917,61)	31285,14 (33359,20)	15635,00 (18775,23)
Capital humain					
Education	Niveau d'éducation scolaire exprimé en : nombre d'années sans redoublement	3,585 (0,728)	3,885 (0,786)	3,444 (0,774)	3,00 (1,015)
Santé	Auto-évaluation de l'évolution de l'état de santé : 1 si amélioration ou état stable, 0 sinon	0,544 (0,499)	0,495 (0,500)	0,510 (0,500)	0,020 (0,140)
Caphum	Capital humain global estimé selon l'équation : caphum=education+alphabetsation/10+expermicrofin/10 +formgestion/10+insepar+inscpta+inspena	6,573 (1,418)	6,149 (1,689)	6,274 (1,624)	3,337 (1,097)
Capital social	Nombre de groupes (tous types) dans lesquels participait l'individu en 2009	1,727 (0,840)	1,798 (0,978)	1,778 (0,939)	1,230 (0,839)
Capital naturel	Equivalent monétaire (exprimé en HTG) de l'actif foncier possédé en 2009	9166,66 (24952,58)	4710,34 (22120,49)	6020,50 (23053,67)	965,00 (5438,94)
Genre de l'individu Genre	Variable dummy prenant la valeur 1 si l'individu est une femme, 0 sinon	0,693 (0,462)	0,827 (0,378)	0,788 (0,409)	0,840 (0,368)
Secteur d'activité Sect3	Variable dummy prenant la valeur 1 si le secteur d'activité est le secteur tertiaire, 0 sinon	0,979 (0,141)	0,980 (0,139)	0,980 (0,140)	0,990 (0,100)
Zone d'activité Zone	Variable dummy prenant la valeur 1 si la zone d'activité est dans la région métropolitaine de Port-au-Prince, 0 sinon	0,564 (0,497)	0,603 (0,489)	0,592 (0,491)	0,710 (0,456)

Au tableau précédent, nous pourrions ajouter d'autres variables d'intérêt permettant de comprendre la dynamique de la microfinance en Haïti, ainsi que la situation des bénéficiaires de celle-ci. Le tableau suivant présente quelques unes de ces variables. Par exemple, on y voit que le taux d'intérêt moyen mensuel est supérieur à 4% (soit plus de 50% l'an).

Tableau n° 28 : Moyennes et écart-types (par catégories) de quelques autres variables d'intérêt

(Observations)	Appellation	Bénéficiaires coopératives (147)	Bénéficiaires non- coopératives (353)	Total Bénéficiaires (500)	Non- Bénéficiaires (100)
Taux d'intérêt (mensuel) en %	TXINT	3,744 (3,617)	4,677 (3,242)	4,403 (3,380)	9,290 (11,466)
Drop-out Disposition	DoD	0,150 (0,643)	0,114 (0,683)	0,124 (0,671)	0,230 (0,652)
Participation dans les AREC	AREC	0,224 (0,418)	0,388 (0,488)	0,340 (0,474)	0,510 (0,502)
Perception de l'empowerment	FEMME_ EMPOWERMENT	0,941 (0,234) 102 obs.	0,941 (0,236) 291 obs.	0,941 (0,234) 394 obs.	0,666 (0,474) 84 obs.
Possibilité de recevoir un transfert	DIASPORA	0,040 (0,198)	0,118 (0,324)	0,096 (0,294)	0,200 (0,402)
Fréquence de remboursement	FREQREMB	3,000 (0,000) Mois	2,968 (0,204) 15aine/mois	2,978 (0,171) 15aine/mois	1,560 (1,05) jour
Fréquence des revenus de l'activité	FREQACT	2,857 (0,873) Semaine	2,628 (0,873) Semaine	2,696 (0,912) Semaine	2,57 (1,103) Semaine

Maintenant, pour aller plus loin et comme annoncée dans la méthodologie de l'étude, nous avons souhaité prendre en compte l'éventualité d'une différence significative dans les conséquences de l'intervention des OMF selon la branche (coopérative ou non-coopérative). Nous avons réalisé pour cela un test d'égalité des variances.

Les tests d'égalités des moyennes dépendent du fait que les variances de la variable de résultat sont identiques ou non. Nous aimerions alors tester au préalable si cette hypothèse est vérifiée. Nous développons alors un test d'égalité des variances¹⁴⁹ entre les deux groupes.

L'hypothèse que l'on veut tester est celle de l'égalité des variances contre une hypothèse alternative que les variances sont différentes.

$$H_0 : \sigma_0 = \sigma_1 \text{ contre } H_1 : \sigma_0 \neq \sigma_1$$

Pour cela, nous avons utilisé la statistique de test F qui consiste à calculer le ratio des deux variances empiriques avec la variance la plus importante au numérateur, et la plus petite au dénominateur, de sorte que ce ratio F soit supérieur à l'unité. Supposons que la variance du premier groupe soit supérieure à celle du second groupe ($s_0 \geq s_1$), on a :

$$F = s_1 / s_0 \geq 1 \tag{21}$$

Comme le ratio de la variance empirique à la variance théorique de la population est distribué comme une variable du Khi-deux divisée par ses degrés de liberté, et que les deux échantillons sont par définition indépendants, on aura sous l'hypothèse nulle d'égalité des variances $\sigma_0 = \sigma_1$.

La statistique de test F est distribuée selon une loi F de Fisher¹⁵⁰ (Fisher, 1922). Pour accepter l'hypothèse nulle (H_0), il faut que cette probabilité critique soit d'un niveau assez élevé, c'est-à-dire supérieur au niveau retenu pour le test (ici 1%). On peut alors appliquer la règle de décision suivante : nous accepterons l'hypothèse nulle d'égalité des variances à un niveau de test 1 % si le ratio des variances donné par la statistique de F n'est pas significativement

¹⁴⁹ Pour le rôle d'un tel test, Benoît Mulkay avance l'argument suivant : « L'hypothèse d'égalité des variances est en fait relativement secondaire lorsque le nombre d'observations dans chaque groupe est égal. Cependant lorsque le nombre d'observations dans chaque groupe diffère fortement, le risque de première espèce (rejeter à tort l'hypothèse nulle : dire, dans notre cas, qu'il y a une différence, alors qu'elle n'existe pas dans la population) dépend fortement de l'inégalité des variances, surtout si le nombre d'observations est faible dans le groupe qui possède la variance la plus forte » (Mulkay, p. 28, 2004).

¹⁵⁰ Le test est très approprié à nos variables discontinues (variables binaires). Nous aurions pu prendre en considération la statistique de Bartlett dans la mesure où nos sous-groupes ne sont pas de la même taille (Bartlett, 1937). Mais, le test de Bartlett n'est pas approprié à certaines de nos données (comme l'épargne) à cause de certaines variables dont les valeurs ne sont pas strictement normalement distribuées.

différent de 1. Nous la rejeterons sinon (tout en acceptant l'hypothèse alternative, H1). Selon le résultat du test, nous acceptons l'hypothèse nulle (H0) si la probabilité $p > 1\%$. Les résultats des tests sont présentés à l'annexe F. Selon ces résultats, les décisions ont été les suivantes :

Tableau n° 29 : Règles de décision du test d'analyse de variances intra-groupes

	H0 : les variances sont égales entre bénéficiaires de coopératives et de non-coopératives ($p > 1\%$)
Revenus annuels totaux	Rejetée
Revenus issus de l'activité microfinancée	Acceptée
Dépenses alimentaires	Acceptée
Dépenses non-alim.	Acceptée
Montant Epargné	Acceptée
Financiarisation de l'épargne	Acceptée
Financiarisation du Lien Social	Rejetée
Amélioration de la Confiance	Acceptée
Respect des institutions	Rejetée
Disposition à Respecter les Institutions	Rejetée
Perception du changement économique	Rejetée
Perception du changement social	Rejetée
Perception du changement institutionnel	Acceptée

Dans notre cas, la comparaison intra-groupe (bénéficiaires d'OMF coopératives et bénéficiaires d'OMF non-coopératives) révèle des variances (et subsidiairement des moyennes) inégales pour les variables résultats tels que les revenus issus de l'activité microfinancée, les dépenses de consommation (alimentaire et non-alimentaire), l'épargne, la financiarisation de l'épargne, la variation du niveau de confiance dans les organisations et la perception du changement institutionnel. Autrement dit, les deux catégories de bénéficiaires adoptent des comportements de consommation non-significativement différents alors que les revenus dégagés de leur activité ainsi que leurs autres comportements économiques sont différents. La conclusion est simple, **la branche de microfinance (coopérative ou non-**

coopérative) explique une certaine variabilité dans le résultat économique de l'activité des bénéficiaires ainsi que dans leurs comportements, sauf en matière de consommation (alimentaire ou non-alimentaire), d'épargne et de confiance sociale.

Les études statistiques et économétriques qui vont suivre ont été formulées de manière à prendre en compte cette variabilité entre les branches de la microfinance.

6.8.3. Caractéristiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne

A partir des catégories d'institutions relevées dans le tableau suivant, nous avons réalisé l'étude sur le revenu et les comportements des bénéficiaires de services microfinanciers en Haïti. Mais avant de présenter ces résultats, il y a certaines questions qui méritent d'être répondues à la lumière des données empiriques. Nous mobilisons les analyses intra-groupes pour les réponses.

Qui sont les bénéficiaires de la microfinance haïtienne ? – Pour répondre à cette question nous pouvons analyser quelques caractéristiques personnelles des bénéficiaires. Le tableau suivant présente un résumé statistique de ces caractéristiques. Nous y constatons que les bénéficiaires de la microfinance sont majoritairement des femmes, avec un faible niveau d'éducation, faisant essentiellement une activité commerciale, tout en pouvant compter sur d'autres sources de revenus pour la famille, y compris des transferts éventuels issus de la diaspora haïtienne de l'étranger. Nous allons analyser plus en détail ces caractéristiques, en les discriminant selon les branches (coopérative/non-coopérative).

Tableau n° 30 : Principales caractéristiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne

	Genre (bénéficiaires femmes)	Education		Secteur (présence dans le secteur tertiaire)	Revenus autres (salarié ou artisanal mais non-agricole)	Revenus agricoles	Transfert Diaspora (possibilité de compter sur)
	Moyenne (Ecart-type)	%age Prim-Sec.	%age Analphabètes	Moyenne (Ecart-type)	Moyenne Ecart-type	Moyenne (Ecart-type)	Moyenne (Ecart-type)
Bénéficiaires Coopératives	0,69 (0,46)	93.90%	6%	0,97 (0,14)	10605,4HTG (47367,2)	7122,4HTG (29604,5)	0,040 (0,19)
Bénéficiaires non- coopératives	0,82 (0,37)	75.20%	4%	0,98 (0,13)	3247,3HTG (9801,5)	2534,1 HTG (15317,6)	0,118 (0,32)
Total des bénéficiaires	0,78 (0,40)	92.80%	5,2%	0,98 (0,14)	5410,6HTG (27119,8)	3883,1HTG (20647,5)	0,096 (0,29)
Total des non- bénéficiaires	0,84 (0,36)	79%	15%	0,99 (0,10)	3745,0HTG (21601,3)	110,0HTG (607,8)	0,200 (0,40)
Total de l'échantillon	0,79 (0,40)	92%	6,8%	0,98 (0,13)	5133,0HTG (26271,8)	3254,2HTG (1889,5)	0,113 (0,31)

6.8.3.1. Microfinance et Genre en Haïti

Selon le tableau précédent, il est confirmé que la microfinance haïtienne est orientée principalement vers les femmes. Exactement 78,8% des bénéficiaires sont des femmes contre seulement 21,2% d'hommes. Sur la dernière décennie, la microfinance haïtienne semble avoir renforcé son sa clientèle féminine, en ce sens qu'en 1997, le pourcentage de femmes dépassait à peine les 50% (UNCDF, 1997). Si ce résultat n'a rien de surprenant, sa raison fondamentale comportent une information particulièrement intéressante. Contrairement aux pays où la microfinance est orientée vers l'empowerment des femmes (Osmani, 2007), la microfinance haïtienne cible les femmes pour une raison purement économique et stratégique. Même si l'argument du soulagement des femmes est souvent avancé, l'empowerment perçu par les bénéficiaires (très élevé : 94% des femmes) semble être une conséquence indirecte de l'intervention de la microfinance en Haïti.

Lorsque l'on traite de la question « Microfinance et Genre en Haïti », l'intention exprimée ou non par les organisations est d'abord la rentabilité financière de l'intervention. En effet, depuis la commercialisation et la professionnalisation de la microfinance haïtienne, la croissance du secteur s'est appuyée principalement sur le commerce et accessoirement sur les services. Or traditionnellement, le petit commerce a toujours été une activité féminine en Haïti (Rhodes, 2001). Aussi, la cible des OMF était alors naturellement les femmes. Aujourd'hui, bien que beaucoup de femmes ayant bénéficié des services microfinanciers expriment un fort sentiment d'amélioration de leurs conditions, ce résultat n'est pas nécessairement issu d'une motivation majeure des OMF en Haïti. Ce n'est qu'un résultat favorable en sus, selon l'avis de certains experts nationaux. Finalement même si la tendance ainsi que le discours sur l'empowerment des femmes à travers l'accès aux services microfinanciers devient un outil de marketing, une analyse socioéconomique approfondie permet de mettre en exergue une motivation essentiellement économique de l'affectation du microcrédit à des femmes. Parmi les raisons évoquées par certains OMF pour refuser d'orienter leurs services à des hommes, il y a le taux de migration des hommes (traditionnellement plus élevé que pour les femmes en Haïti), l'affectation du micro-prêt à la consommation de boissons, de jeux de hasards, etc.

La participation des femmes à l'intermédiation microfinancière est significativement plus

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

élevée dans les OMF non-coopératives pour la même raison que précédemment. Il y a essentiellement une autre raison que l’empowerment des femmes. En effet, comme nous l’avons souligné précédemment, dans les coopératives, les bénéficiaires sont des membres « usagers-propriétaires », contrairement aux autres OMF où ils ne sont que simples clients sans être parties prenantes dans les décisions. Dans ces instances d’interactions sociales et financières, les hommes parviennent à s’imposer beaucoup plus facilement tandis que ce n’est pas le cas des OMF non-coopératives qui ont naturellement une motivation plutôt économique qu’interactionnelle.

Tableau n° 31 : Test d’égalité des moyennes sur la participation des femmes dans l’intermédiation microfinancière, catégorisée par branche de microfinance

Méthodes	Degré de liberté	Valeur	Probabilité	
T-test	498	3,353492	0,0009	
Anova F-test	(1, 498)	11,24591	0,0009	
	Nombre	Moyenne	Erreur-type	Err.-type de la Moy.
Non-coopératives	353	0,827195	0,378615	0,020152
Coopératives	147	0,693878	0,462457	0,038143
Ensemble des bénéficiaires	500	0,788000	0,409134	0,018297

Les études critiques menées dans d’autres pays sont controversées quant à l’effet de la microfinance sur les femmes. Les expériences du Bangladesh vont en faveur d’un effet favorable (Osmani, 2007) mais une telle argumentation peut être nuancée par la pression sociale souvent exercée au sein des groupes solidaires (Besley et Coate, 1995, Kiiru, 2007). Dans le cas d’Haïti, beaucoup de femmes ont fait état (dans le cadre de notre enquête) de pression morale et de harcèlement de la part des agents de crédits. Par ailleurs, un nombre élevé d’actuelles emprunteuses individuelles faisaient partie de groupes solidaires qu’elles déclarent avoir laissées pour être plus libres. Ce qui rejoint les critiques émises sur la capacité du microcrédit solidaire à contribuer à l’empowerment des femmes (Mayoux, 2002).

6.8.3.2. Niveau d'éducation des bénéficiaires de la microfinance haïtienne

Les statistiques du tableau précédent montrent très clairement un niveau d'éducation scolaire particulièrement faible pour les bénéficiaires de la microfinance haïtienne. Naturellement, la microfinance veut traditionnellement s'adresser à des pauvres. Et on sait que ceux-ci sont pauvres parce que, entre autres raisons, ils n'ont pas un niveau d'éducation élevé (Karnani, 2008b). D'ailleurs, notre analyse va confirmer le fondement des critiques adressées à la microfinance sur les capacités micro-entrepreneuriales de ses bénéficiaires (Karnani, *ibid.*). Cependant, analysée de façon plus détaillée, nous rencontrons tout de même une part importante de la clientèle des OMF haïtiennes ayant un niveau d'éducation suffisant pour exercer une activité artisanale ou une profession libérale ne nécessitant pas un niveau de formation élevé. C'est le cas des nombreux bénéficiaires ayant un niveau secondaire assez avancé ou les quelques universitaires. Le tableau n° 32 suivant distingue bien les bénéficiaires selon leur niveau d'éducation.

Si le taux d'analphabétisme est moins élevé chez les bénéficiaires de la microfinance haïtienne que chez les non-bénéficiaires, cela n'est pas nécessairement dû aux effets de la microfinance. Au contraire, cette information va à l'encontre des arguments prônés par la microfinance prétendant bénéficier aux plus pauvres des pauvres. Car l'analyse des tendances récentes de l'éducation des adultes en Haïti fait état d'un degré d'alphabétisme de la population de dix ans et plus de 61,0% dans l'ensemble du pays (Tondreau, p. 4, 2008). Le niveau d'éducation est d'ailleurs plus élevé chez les hommes (63,8 %) que chez les femmes (58,3%), lesquelles sont plus nombreuses dans la clientèle de la microfinance. De plus, Tondreau rappelle que « le degré d'alphabétisme est de loin meilleur en milieu urbain qu'en milieu rural (80,5% contre 47,1 %) (Tondreau, *ibid.*) ».

Le tableau suivant présente de façon détaillée la répartition des bénéficiaires selon leur niveau d'éducation scolaire. Il permet de constater un niveau d'éducation plus élevé pour les bénéficiaires des coopératives. C'est au regard du faible niveau d'éducation pour une partie importante des bénéficiaires que devraient réagir les OMF en proposant des séances de formation. Nous verrons tout de même que les OMF haïtiennes (dont un exemple est la Fonkoze) n'ont pas été insensibles à l'analphabétisme des bénéficiaires.

Tableau n° 32 : Niveau de scolarité des bénéficiaires de la microfinance haïtienne

<i>Niveau de scolarité</i>	<i>Bénéficiaires Coopératives</i>	<i>Bénéficiaires Non-coopératives</i>	<i>Total Bénéficiaires</i>	<i>Total des Non-Bénéficiaires</i>
Analphabète	4,08%	5,67%	5,2%	15%
Primaire	31,29%	43,63%	40%	51%
Secondaire	63,59%	50,14%	53,8%	33%
Universitaire	2,04%	0,57%	1%	1%

Une autre donnée importante mais difficilement analysable est ce que les spécialistes du CGAP appellent « financial literacy » (CGAP, 2010a). L'éducation financière est selon les spécialistes un déterminant de l'inclusion financière (ibid.). Pourtant, les acteurs de la microfinance échouent souvent en matière de sa prise en considération. Nous avons cherché à l'appréhender dans notre enquête à travers la pratique du calcul des résultats économiques (bénéfices d'activité) par les bénéficiaires. 64,2% des bénéficiaires contre 53% des non-bénéficiaires de la microfinance haïtienne affirment avoir calculé les bénéfices issus de leurs activités en 2009. Ce taux est assez bien distribué entre les bénéficiaires des non-coopératives (64,3%) et des coopératives (63,9%). Ces capacités micro-managériales très utiles mobilisées par la microfinance haïtienne (même s'il s'agit en général d'un résultat tacite, en l'absence de formation mise en œuvre par les OMF sur les modes de calculs financiers) sera très visible dans les résultats de la régression du modèle économétrique développé plus loin.

6.8.3.3. Le type d'activité financée par les OMF haïtiennes

Contrairement à certains pays en développement comme Madagascar (Wietzke, 1997 ; Lapenu, 2001) où la microfinance s'est engagée à soutenir le secteur primaire (essentiellement l'agriculture) (Morvant-Roux, 2008 ; Wampfler, 2000 ; Wampfler et al., 2000), la microfinance haïtienne octroie principalement du crédit aux activités commerciales. C'est pourquoi, dans une certaine mesure, elle participe indirectement à soutenir le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne (Paul, Daméus et Garrabé, 2011). Les résultats de notre enquête montrent que 98% des bénéficiaires investissent l'argent emprunté dans des activités du secteur tertiaire, essentiellement dans les services de revente. En fait, pour bien comprendre pourquoi les personnes engagées dans les activités concernées par les secteurs

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

primaire et secondaire (artisanat par exemple) ne peuvent pas accéder à la microfinance, il faut regarder les fréquences de remboursement exigées par les OMF. Sur les 500 bénéficiaires interviewés, 97,6% ont dû rembourser leur crédit selon une fréquence mensuelle en 2009. Ce pourcentage va dans le sens des études précédentes (50% des OMF dans UNCDF, 1997). En 2003, les bénéficiaires se plaignaient de la durée trop faible de la durée entre deux remboursements (UNCDF, p. 73, 2003). Pourtant, il y a même des OMF (comme la FINCA-Haïti) qui exigent le remboursement à la quinzaine. Nous savons que les campagnes d'activités agricoles dépassent généralement cette échéance, même pour les cultures de courtes saisons comme les maraîchers, il faut en général deux mois entre le semis et la récolte.

Aussi, de façon systématique, l'agriculture se trouve exclue et ne peut profiter directement de la microfinance haïtienne tant que les OMF n'établissent pas de programmes prenant en compte les spécificités du secteur primaire¹⁵¹. A ce titre, les travaux réalisés au sein de la Fondation pour l'Agriculture et la Ruralité dans le Monde (FARM)¹⁵² peuvent inspirer les réflexions à mener en Haïti. En effet, lors de notre enquête, certains acteurs de la microfinance envisageaient cette piste. D'autres cherchaient déjà à tester l'opportunité de mettre en place un microcrédit-mangues (KNFP) ou un microcrédit-poules (ACME).

De même, les activités du secteur secondaire ne peuvent pas prétendre au microcrédit dans la mesure où les remboursements doivent débiter au moment même de la signature du contrat de prêt. Dans le cas des investissements artisanaux, il est souvent nécessaire d'avoir une période de grâce (en moyenne trois mois) permettant à la micro-entreprise ainsi créée de pouvoir prendre l'élan. Les quelques rares cas d'investissement du microcrédit dans l'artisanat que nous avons rencontrés ont toujours fait allusion à ce problème d'inadaptation du microcrédit aux investissements artisanaux. Nous verrons plus bas, qu'en réalité, la microfinance haïtienne ne permet pas la création d'activité nouvelle non plus. Elle se contente de renforcer les capacités financières des personnes déjà en activité.

¹⁵¹ En attendant, la grande majorité des OMF haïtiennes ne touchent pas directement l'agriculture. Nous utilisons le mot « directement », car certains bénéficiaires ruraux demandant un prêt pour les activités commerciales en investissent une partie dans leurs activités agricoles.

¹⁵² Solène Morvant-Roux (2008) présente une synthèse du colloque réalisé les 4, 5 et 6 décembre 2007 à la FARM.

6.8.3.4. Capacités économiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne

Pour mieux étayer notre assertion selon laquelle la microfinance haïtienne ne se concentre pas sur les plus pauvres des pauvres, nous allons analyser la situation économique des bénéficiaires à partir des revenus issus d'autres activités. Les revenus pris en compte ici ne sont pas les revenus agricoles. Car pour les bénéficiaires ruraux, il est assez courant voire même normal d'avoir un lopin de terre en cultures. Nous analysons les revenus issus d'un travail salarié ou d'une activité génératrice de revenus autre que celle microfinancée. Car malheureusement, il s'était révélé impossible pour les individus interviewés de dire à combien s'élevait leur apport initial dans l'activité microfinancée.

Exactement 15,4% des bénéficiaires ont des revenus autres. Ces revenus varient de 500 HTG à 288000 HTG, avec une moyenne de 5410HTG (soit un peu plus de 100 euros ou l'équivalent d'un mois de salaire moyen national) et un écart-type de 27119HTG. Avec cette statistique, il est impossible pour les acteurs de la microfinance haïtienne d'affirmer qu'ils privilégient les plus pauvres des pauvres. Bien entendu, plus justement, cette affirmation concerne les OMF de type non-coopératif dont 18,13% possèdent un revenu autre contre 8,84% pour les OMF de type coopératif. On notera par ailleurs que les revenus autres les plus élevés sont recensés parmi les bénéficiaires des coopératives (notamment celles de la capitale). Lorsque nous comparons les données par zone géographique nous trouvons que la moyenne des revenus autres est presque trois fois plus élevée pour les individus vivant dans l'aire métropolitaine (7 187HTG contre 2 832HTG). Cette information confirme l'état des inégalités régionales par rapport au revenu en Haïti.

Enfin, pour terminer les éléments de réponse à la question « qui sont les bénéficiaires de la microfinance haïtienne ? », nous avons cherché à appréhender le recours financier alternatif des bénéficiaires (et comparativement des non-bénéficiaires) en cas de besoin urgent. La question était posée aux individus de la façon suivante : « Lorsque vous n'aviez aucune épargne, si vous aviez un problème d'argent sur qui pourriez-vous compter ? ». Les répondants devaient choisir entre leurs « parents, amis, voisins, diaspora, ou autre ». Dans les réponses, une donnée nous paraît importante : c'est la possibilité de pouvoir compter sur un transfert issu de la diaspora. En fait, comme nous avons étudié cette question en 2008, les transferts de fonds des migrants haïtiens ont pris une proportion élevée dans l'économie

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

nationale (Paul, 2008). Au point qu'aucune analyse socioéconomique sérieuse ne peut les ignorer. Ils représentaient en 2008 plus de 30% du PIB d'Haïti. Il est donc normal de prendre en compte cette information dans l'analyse des conditions économiques des bénéficiaires de la microfinance. Même avec la crise économique débutée 2008, les transferts de fonds migrants haïtiens (TFMH) vers les ménages ne devraient pas notablement baisser, vu leur contracyclicité (Paul, 2008).

Il se révèle au final que 9,6% des bénéficiaires de la microfinance (contre 20% pour le groupe témoin) pouvaient en 2009 compter sur un transfert de fonds issu de la diaspora en cas de problème financier. Ce taux est réparti à raison de 4,08% pour les coopératives et 11,9% pour les non-coopératives. Ce qui confirme l'idée selon laquelle les clients des non-coopératives sont moins pauvres que les usagers-proprétaires des coopératives. Le taux élevé de non-bénéficiaires pouvant recevoir un transfert de fonds issu de la migration est vraisemblablement un facteur déterminant voire même discriminant dans la décision de demander un microcrédit.

Quels microentrepreneurs sont aidés par la microfinance haïtienne ? – Nous arrivons là, à une deuxième question-clé dans la recherche d'une meilleure compréhension de la situation socioéconomique des bénéficiaires de la microfinance haïtienne, et par conséquent sur le changement économique et social impulsé par celle-ci en Haïti. Nos éléments de réponse sont appuyés par les données empiriques de première main issues de l'enquête de terrain. Celle-ci a révélé qu'aucun microentrepreneur n'a reçu de crédit avant d'avoir été en activité. Les données montrent aussi que seulement 6,6% des bénéficiaires au total ont été amenés à changer d'activité à la suite de l'accès aux services microfinanciers. Ce taux est de 6,8% parmi les bénéficiaires des coopératives contre 6,5% pour les bénéficiaires des autres OMF. Il revient donc à dire qu'en termes de changements microentrepreneuriaux, l'influence de la microfinance haïtienne a été très limitée. Les observateurs osent maintenant compter sur le nouveau cycle de financement des projets quinquennaux de l'USAID (Haïti-HIFIVE) pour espérer un coup de pouce à la microentreprise en Haïti. Le problème est aussi dû au climat des affaires en Haïti qui est désincitant du point de vue macro-institutionnel.

En résumé, pour bien cerner les spécificités de l'intermédiation microfinancière haïtienne, il y a lieu de noter les caractéristiques suivantes des bénéficiaires de la microfinance haïtienne :

Tableau n° 33 : Quelques spécificités des acteurs de la microfinance haïtienne

Caractéristiques OMF	Caractéristiques bénéficiaires
Les OMF haïtiennes prêtent d'abord aux personnes solvables	Certains bénéficiaires sont des salariés disposant d'un revenu suffisant pour ne pas être considérés comme pauvres
Les OMF haïtiennes sont de natures diverses : Elles vont des structures totalement informelles aux banques privées régulées	Beaucoup de bénéficiaires sont à la fois clients de la microfinance et bénéficiaires des banques (pour épargne)
Les OMF haïtiennes doivent composer avec un roulement important des bénéficiaires	Beaucoup de bénéficiaires sont déçus et ne souhaitent plus continuer à emprunter dans les OMF
Les OMF haïtiennes soutiennent indirectement la tertiarisation de l'économie nationale	La quasi-totalité des bénéficiaires investissent l'argent emprunté dans les activités commerciales
Les OMF ne prêtent qu'à des entrepreneurs expérimentés même si non-formés	La totalité des bénéficiaires de la microfinance haïtienne étaient déjà microentrepreneurs.
Les OMF haïtiennes prêtent à des pauvres moins vulnérables financièrement	Beaucoup de bénéficiaires peuvent compter sur un transfert de la diaspora en cas de nécessité financière
Les OMF haïtiennes sont de plus en plus commerciales	Les bénéficiaires de la microfinance haïtienne ne sont pas des plus pauvres.

Source : L'auteur

6.8.4. Effets différenciés de la microfinance haïtienne sur ses bénéficiaires

Les caractéristiques organisationnelles et institutionnelles de la microfinance haïtienne ne sont pas homogènes. Ainsi, les effets sur les bénéficiaires sont souvent différents selon que ceux-ci le soient des coopératives ou de non-coopératives. Maintenant que nous avons identifié les

principales caractéristiques des bénéficiaires de la microfinance haïtienne, il importe d'analyser plus en profondeur les corrélations entre les capitaux (ainsi que les caractéristiques des bénéficiaires et du milieu) et les résultats de l'intervention des OMF à l'échelle de ces individus en prenant en compte la variabilité entre branche. Autrement dit, nous allons comparer entre eux les bénéficiaires des coopératives et ces des OMF non-coopératives. L'analyse est toujours menée à partir de l'approche par les capitaux multiples, c'est-à-dire en prenant en compte le capital institutionnel, humain, financier, social et physique (naturel).

Les équations générales des comparaisons intra-groupes sont de la forme :

$$\begin{aligned} Y_{ki} = & \beta_0 + \beta_1(\text{BRCHOMF})_i + \beta_2(\text{capital institutionnel})_i + \beta_3(\text{capital financier})_i \\ & + \beta_4(\text{capital humain})_i + \beta_5(\text{capital social})_i + \beta_6(\text{capital naturel})_i + \beta_7(\text{genre})_i \\ & + \beta_8(\text{secteur d'activité})_i + \beta_9(\text{zone d'activité})_i + \varepsilon_i \end{aligned} \quad (22)$$

Où $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9$ sont des paramètres à estimer. Dans les équations, i représente l'individu, Y_i , la variable d'intérêt et BRCHOMF une variable de catégories prenant la valeur 1 pour les bénéficiaires de la branche de microfinance coopérative et 0 pour la branche de microfinance non-coopérative. BRCHOMF mesure la différence liée à la branche de microfinance, plus précisément l'effet-coopérative. Rappelons que le capital technique n'est pas pris en compte, car il est trop peu représenté dans les observations. En fait, le fait que les bénéficiaires (et les non-bénéficiaires) font des activités de type commercial, et plus particulièrement le commerce ambulante, il n'y a pratiquement pas de capital technique à proprement parler. Autrement dit, dans les observations, il y a tellement de zéros pour cette variable qu'elle n'est plus un indicateur important. Malgré tout, pour ne pas sous-spécifier le modèle, nous avons essayé les régressions avec cette variable. Non seulement elle n'est pas significativement corrélée aux variables dépendantes mais elle dégrade à qualité du modèle.

Par ailleurs, pour mieux comprendre la dynamique institutionnelle, nous avons développé le contenu du capital institutionnel dans les estimations. Le but est de pouvoir étudier leur signe dans la régression. Il faut noter que les institutions médiatisées en capital humain sont reprises dans cet ensemble lors de l'estimation.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Nous remarquons aussi que l'institution insint n'est pas discriminante dans la comparaison intra-groupe puisque dans les deux cas, il y a obligation de payer des intérêts. Elle sera utilisée dans la comparaison inter-groupe.

Les résultats des estimations sont présentés dans les deux tableaux suivants. Le premier tableau (n° 34) présente les estimations pour les variables Y_k à variances égales dans la comparaison intra-groupe. Le tableau (n° 35) présente les estimations pour les variables Y_k ayant une variabilité intra-groupe significative.

Tableau n° 34 : Résultats de l'estimation des paramètres dans les comparaisons intra-groupes pour les variables à variances égales

Variables indépendantes		Revenu annuel de l'activité μ -financée		Consommation alimentaire		Consommation non alimentaire		Epargne annuelle		Financiarisation de l'épargne		Amélioration de la confiance		Perception du changement institutionnel	
		Coop	Non-Coop	Coop	Non-Coop	Coop	Non-Coop	Coop	Non-Coop	Coop	Non-Coop	Coop	Non-Coop	Coop	Non-Coop
La constante		5,526 (5,018)	5,078 (5,245)	9,014 (13,35)	9,870 (17,23)	4,099 (5,305)	5,001 (8,448)	1,759 (0,591)	-0,494 (0,195)	-0,049 (0,165)	0,305 (0,278)	-4,019 (2,002)	-1,392 (1,064)	-5,865 (2,297)	-0,449 (0,302)
Capital institutionnel	Inscrip	-0,630 (1,754)	0,048 (0,339)	-0,031 (0,176)	0,053 (0,469)	-0,011 (0,038)	0,111 (1,090)	0,975 (1,142)	0,031 (0,074)	-0,073 (0,610)	0,285 (1,540)	-0,421 (0,821)	-0,224 (1,033)	-0,304 (0,570)	-0,763 (4,428)
	Insreso	-0,480 (1,175)	-0,277 (1,653)	-0,031 (0,100)	-0,466 (3,963)	-0,329 (1,292)	-0,139 (1,355)	-0,231 (0,233)	-0,319 (0,743)	0,165 (2,249)	0,264 (1,332)	1,014 (2,011)	-0,018 (0,086)	-0,060 (0,116)	0,439 (1,471)
	Insint*	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
	Insfoqe	-0,120 (0,535)	-0,255 (1,771)	0,075 (0,520)	-0,006 (0,055)	0,398 (3,321)	0,259 (2,866)	-0,025 (0,048)	0,368 (1,091)	-0,185 (2,350)	-0,095 (0,557)	-0,100 (0,295)	0,515 (2,688)	0,259 (0,619)	0,305 (1,431)
	Insepar	0,585 (2,492)	0,016 (0,140)	-0,550 (3,585)	-0,232 (2,665)	-0,035 (0,237)	-0,174 (2,202)	1,736 (1,928)	0,495 (1,635)	0,075 (0,804)	-0,205 (1,368)	0,065 (0,187)	0,078 (0,445)	2,086 (3,714)	0,525 (2,568)
Capital financier		0,327 (2,841)	0,467 (6,112)	0,169 (1,845)	0,128 (2,408)	0,355 (5,496)	0,189 (3,856)	0,314 (1,101)	0,462 (2,419)	0,021 (0,754)	0,058 (0,653)	0,071 (0,495)	-0,035 (0,337)	0,374 (1,625)	-0,015 (0,112)
Capital humain	éducation	0,487 (2,387)	0,198 (2,337)	0,212 (1,169)	0,024 (0,339)	-0,020 (0,250)	0,284 (4,657)	0,157 (0,456)	0,5993 (3,134)	-0,093 (2,097)	-0,306 (3,065)	0,198 (1,041)	0,084 (0,739)	-0,082 (0,369)	0,179 (1,271)
	Santé	0,015 (0,077)	0,159 (1,331)	-0,143 (0,893)	-0,209 (1,892)	-0,453 (2,889)	0,159 (1,864)	0,145 (0,334)	0,177 (0,640)	0,321 (3,316)	0,554 (3,304)	-0,516 (1,337)	0,735 (3,835)	-0,953 (1,661)	0,021 (0,108)
Capital social		0,251 (1,257)	0,059 (0,313)	0,122 (0,520)	-0,010 (0,092)	0,499 (3,041)	0,125 (1,128)	0,984 (1,139)	1,114 (2,488)	-0,122 (1,202)	0,085 (0,429)	2,010 (4,383)	1,343 (5,147)	-0,036 (0,053)	1,216 (4,488)
Capital naturel		-0,010 (0,329)	-0,026 (1,146)	0,048 (1,873)	0,029 (2,228)	0,061 (2,885)	0,010 (0,723)	0,089 (1,317)	-0,002 (0,055)	-0,004 (0,466)	-0,087 (3,316)	0,102 (2,238)	0,013 (0,542)	-0,054 (0,988)	-0,105 (3,595)
Genre		-0,123 (0,822)	0,099 (0,650)	0,050 (0,371)	0,028 (0,237)	-0,102 (1,014)	-0,178 (1,750)	0,002 (0,007)	-0,376 (1,164)	-0,118 (1,425)	0,067 (0,338)	-0,438 (1,355)	0,014 (0,058)	-0,125 (0,250)	-0,861 (1,796)
Secteur d'activité		0,011 (0,015)	-0,309 (0,863)	-0,635 (4,634)	-0,425 (2,995)	-0,470 (0,939)	-0,019 (0,089)	-1,284 (0,397)	0,428 (0,312)	0,393 (3,835)	-0,714 (1,529)	0,835 (0,915)	0,004 (0,007)	2,471 (2,278)	1,074 (1,940)
Zone d'activité		-0,126 (0,356)	0,597 (3,998)	0,234 (1,001)	0,339 (2,934)	0,796 (3,705)	0,143 (1,395)	1,183 (2,166)	0,404 (1,201)	0,238 (2,489)	0,341 (1,868)	1,750 (4,157)	0,595 (2,883)	2,405 (2,665)	-0,225 (0,875)
R ² /R ² de McFadden		0,43442	0,27770	0,2039	0,2126	0,4828	0,2305	0,2030	0,1444	0,3276	0,0963	0,3523	0,2592	0,3763	0,2596
Nombre d'observations		147	353	147	353	147	353	147	353	147	353	147	353	147	353

Entre parenthèses, la valeur absolue de t-student ou de z-statistique. Seuil de significativité : 5%. * insint n'est pas une variable discriminante ici.

Tableau n° 35 : Résultats de l'estimation des paramètres dans les comparaisons intra-groupes pour les variables à variances inégales

Variables indépendantes		Revenus totaux annuels	Financiarisation du lien social	Respect des institutions	Disposition à respecter les institutions	Perception du changement économique	Perception du changement social
La constante		5,683 (8,399)	2,557 (2,386)	2,114 (1,825)	Corrélation parfaite pour les bénéficiaires d'OMF non-coopératives	-2,183 (1,859)	Corrélation parfaite pour les bénéficiaires d'OMF non-coopératives
Effet-coopératives		-0,034 (0,242)	-0,879 (4,286)	0,941 (3,901)		0,291 (1,062)	
Capital institutionnel	Inscrip	-0,194 (1,522)	-0,037 (0,223)	-0,709 (3,107)	''	-0,159 (0,701)	''
	Insreso	-0,305 (1,952)	0,279 (1,535)	0,998 (3,622)	''	0,130 (0,506)	''
	Insint*	---	---	---	''	---	''
	Insfoqe	-0,105 (1,008)	-0,318 (1,935)	0,323 (1,788)	''	0,543 (2,710)	''
	Insepar	0,141 (1,372)	-0,147 (0,986)	0,382 (2,156)	''	0,355 (1,725)	''
Capital financier		0,369 (6,196)	0,033 (0,402)	-0,240 (2,621)	''	0,166 (1,581)	
Capital humain	éducation	0,293 (3,233)	-0,310 (3,231)	0,178 (1,453)	''	0,181 (1,585)	''
	Santé	-0,041 (0,440)	-0,541 (3,751)	0,885 (4,592)	''	0,566 (2,673)	''
Capital social		0,156 (1,088)	-1,068 (5,194)	-0,304 (1,279)	''	1,065 (4,358)	''
Capital naturel		0,062 (3,767)	-0,073 (3,281)	0,012 (0,377)	''	-0,034 (1,155)	''
Genre		0,024 (0,233)	-0,037 (0,190)	0,031 (0,135)	''	-0,556 (1,799)	''
Secteur d'activité		-0,135 (0,525)	0,053 (0,109)	0,644 (1,199)	''	0,377 (0,699)	''
Zone d'activité		0,455 (3,327)	-1,060 (5,782)	-0,362 (1,804)	''	-0,146 (0,614)	''
R ² / R ² de McFadden		0,28897	0,30104	0,24526		0,25051	
Nombre d'observations		500	500	500	500	500	500

Entre parenthèses, la valeur absolue du t-student ou de z-statistique. Seuil de significativité : 5%. * insint n'est pas une variable discriminante ici.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Dans les deux tableaux (n° 34 et 35) précédents, à part les revenus annuels, la consommation et l'épargne, toutes les autres variables dépendantes sont binaires et par conséquent ont été estimées à partir d'un modèle probit. Les résultats présentés ont été corrigés du problème d'hétéroscédasticité par le test de White.

Il ressort un certain nombre d'informations des tableaux précédents. Nous avons souhaité les aborder de façon thématique. Nous commenterons d'abord les résultats économiques puis les résultats sociaux. Le principal résultat économique est le revenu de l'activité microfinancé, après viennent les proxys de comportements économiques comme la consommation, l'épargne, la financiarisation, etc.

6.8.4.1. Les revenus des bénéficiaires de la microfinance

En termes d'analyse différenciée, les bénéficiaires des OMF coopératives présentent des revenus annuels moyens supérieurs à ceux des OMF non-coopératives, soit 81 065 HTG contre 57 721 HTG. Nous ne pouvons pas décider sur la relation existant entre la branche de microfinance et les revenus annuels totaux des bénéficiaires, car la plupart des variables indépendantes ne sont pas significativement corrélées aux revenus d'activité microfinancée. Une chose est sûre, c'est que les bénéficiaires des deux branches ont des revenus significativement différents. Le F-test et l'Anova-test correspondent tous les deux à une probabilité $p = 0,000$. Ce qui confirme le rejet d'hypothèse d'égalité des variances et des moyennes des revenus annuels totaux par branche de microfinance.

La variable dépendante la plus fortement corrélée avec les revenus des bénéficiaires est évidemment le montant du microcrédit investi dans l'activité (capital financier dans la régression). Ce qui est conforme à la théorie et l'intuition la plus partagée dans la microfinance (Kiiru, 2007). *Ceteris paribus*, il semble que plus le montant du crédit est élevé, plus les revenus annuels du bénéficiaire augmentent. Le résultat est le même pour son niveau d'éducation.

Les institutions agissant sur les comportements du bénéficiaire jouent aussi un rôle relativement faible sur le niveau du revenu dégagé. Cependant, la corrélation entre les institutions et les revenus existe de façon significative uniquement lorsqu'il s'agit des revenus

de l'activité microfinance. Il faudrait considérer un seuil de significativité très élevé (20%) pour avoir une corrélation significative entre l'obligation de payer des frais d'inscription et les revenus annuels totaux. Seulement, chez les bénéficiaires des coopératives, il existe une corrélation positive et significative entre l'obligation d'épargner et les revenus issus de l'activité microfinancée. Tel n'est pas le cas pour les revenus annuels totaux.

6.8.4.2. Les revenus de l'activité microfinancée

La principale composante des revenus des bénéficiaires est le revenu issu de l'activité microfinancée. Les autres sources de revenus comme l'agriculture, le travail salarié, sont évidemment très rares dans la population bénéficiaire. C'est d'autant plus rare si le bénéficiaire vit en dehors de la zone métropolitaine. Le résultat de l'analyse de variance montrait que la variabilité des revenus issus de l'activité microfinancée n'est pas significative différente d'une branche à l'autre de la microfinance haïtienne. Ce résultat est confirmé par une comparaison de moyenne.

En effet, nous pouvons remarquer toutefois que la moyenne des revenus annuels d'activité est supérieure dans le cas des bénéficiaires de coopératives. Avec 65718,3HTG comme revenus annuels, les membres des coopératives ont eu un chiffre d'affaires largement plus élevé que les clients des non-coopératives dont les revenus annuels issus de l'activité microfinancée étaient de 51940,2HTG en 2009. Avec cette différence de 13778,1HTG (soit l'équivalent de plus de 340 dollars américains, ou près de la moitié du PIB/habitant en Haïti en 2009), on serait tenté d'affirmer que la situation des bénéficiaires de coopératives est meilleure que celle de leurs voisins des non-coopératives. Mais cette différence est en réalité à mettre sur le compte des différences dans le montant du crédit (53176,8HTG pour les bénéficiaires de coopératives contre seulement 25437,9HTG) ou plus réellement sur le compte des différences des montants investis (50276,5HTG contre 23372,7HTG).

6.8.4.3. L'épargne des bénéficiaires

Dean Karlan affirme que les pauvres sont capables d'épargner malgré leur état de pauvreté (Karlan, 2010). Dans *Helping the Poor Save More*, il argumente le fait que les OMF peuvent contribuer à développer l'épargne des pauvres. Dans notre étude en Haïti, deux constats sont

fort intéressants : il y a développement de l'épargne et sa financiarisation. Comparativement, les bénéficiaires des coopératives sont visiblement moins incités à épargner. Il n'y a pas de corrélation significative entre l'épargne de ces bénéficiaires et l'obligation d'épargner. Alors qu'au seuil de 10%, on observe une certaine corrélation entre les mêmes variables chez les bénéficiaires des OMF non-coopératives. L'explication est en réalité une raison institutionnelle.

L'épargne des bénéficiaires de la microfinance haïtienne est accumulée pour deux raisons. Il y a d'abord l'épargne obligatoire qui est accumulée sous l'effet de l'institution « insepar » (obligation d'épargner). En fait, cette obligation est un instrument de minimisation du risque financier mis en place par les OMF haïtiennes. Car, en cas d'incapacité de rembourser, cette épargne forcée/obligatoire peut être saisie en remboursement. Les OMF s'arrangent donc de manière à ce que cette épargne garantie soit au moins égale à un remboursement sinon plusieurs. Ensuite, il y a l'épargne volontaire du client. Cette deuxième catégorie d'épargne est souvent encouragée par les OMF coopératives particulièrement motivées à accompagner leurs bénéficiaires dans une recherche d'amélioration de situation économique. Il s'agit de fait d'une épargne de précaution. Dans de nombreux cas, les bénéficiaires nous ont affirmé qu'ils accumulent cette épargne dans une organisation autre que celle qui leur a octroyé le microcrédit (souvent c'est une banque connue de la place). Ce qui fait que l'accès aux services financiers mis en place par les OMF au profit des pauvres profite aux banques commerciales jusque-là réticentes à servir cette population.

Plus le bénéficiaire est éduqué, plus la somme d'argent qu'il épargne est importante. Cette assertion est vraie uniquement dans le cas des bénéficiaires d'OMF non-coopératives. Cependant, ce résultat conforte l'idée de la relation positive entre le niveau du capital humain et niveau de revenu (Keeley, 2007). En fait, *ceteris paribus*, pour un individu ayant satisfait ses besoins primaires, il est normal que le montant de son épargne soit corrélé avec son niveau de revenu. Dans notre cas, pour les bénéficiaires des coopératives, cette relation (voir tableau des estimations en annexe G4) est exprimée par une équation (avec des résidus normalement distribués et homoscédastiques) de la forme suivante¹⁵³ :

¹⁵³ Bien entendu, nous devons reconnaître l'incapacité d'une telle équation à rendre compte de façon précise à la relation entre les deux variables (épargne et revenu), à cause des problèmes éventuels d'endogénéité mais aussi à cause de la situation de vulnérabilité courante en Haïti.

$$\text{Montant épargné} = 8\,226 \text{ HTG} + 0,046 * \text{Revenu de l'activité microfinancée} \quad (23)$$

Et pour les bénéficiaires des OMF non-coopératives, la relation s'établit :

$$\text{Montant épargné} = 4\,537 \text{ HTG} + 0,065 * \text{Revenu de l'activité microfinancée} \quad (24)$$

On voit bien en comparant ces deux relations que le comportement favorable à l'accumulation de l'épargne est plus développé chez les bénéficiaires des coopératives. De manière général, nous observons un comportement d'épargne plus important chez les bénéficiaires de la microfinance que chez les non-bénéficiaires. Pour ces derniers en effet, la relation empirique est établie comme suit :

$$\text{Montant épargné} = 2\,478 \text{ HTG} + 0,040 * \text{Revenu de l'activité pratiquée} \quad (25)$$

Nous voyons en effet, ce résultat à travers la variable qualitative dénommée « financiarisation de l'épargne ». Cette variable mesure le passage d'une épargne non-monnaire à une épargne monétaire accumulée chez un tiers organisationnel (OMF, Banques). Nous l'avons observée en moyenne dans 35% des cas parmi les bénéficiaires tandis qu'elle est à peine 1% chez les non-bénéficiaires.

Dans la mesure où les informations constituant cette variable ont concerné deux périodes (la question a été posée de manière à avoir deux réponses différentes : une pour la situation avant d'entrer dans l'intermédiation microfinancière et, une pour l'état actuel de la façon d'épargner), les résultats de l'estimation de la variable « financiarisation de l'épargne » reflètent les conséquences de l'intervention de la microfinance. En effet, du point de vue des OMF, l'incitation à épargner constitue un avantage financier clé (c'est le cas par exemple pour Fonkoze qui a le droit d'affecter l'épargne des bénéficiaires à son portefeuille de crédit (Tucker et Tellis, 2005)) et une protection contre une éventuelle faillite causée par des non-remboursements.

Cette dynamique de financiarisation de l'épargne constitue une des clés du développement de la microfinance sur le territoire national. Elle permet aux OMF de capter une grande quantité

d'argent localement. D'où la vérification de notre hypothèse concernant la monétarisation de l'économie rurale par la microfinance. C'est pourquoi, les OMF ne bénéficiant pas d'aide internationale ne sont pas nécessairement non-viables financièrement. Il y a là une grande transformation non seulement comportementale au niveau des bénéficiaires mais à un niveau économique plus large. Le capital mort est en train d'être transformé en actif circulant, et les interactions se financiarisent même dans le milieu rural. Les OMF, elles, y trouvent un soutien local à leur recherche d'autonomie financière.

Nous arrivons là à une confirmation de l'idée initiale du développement de la microfinance comme une forme de stratégie locale de développement. C'est d'autant plus vrai que la forme coopérative est développée. Cependant, nous sommes amenés à nuancer les propos dans la mesure où les commentaires des bénéficiaires ayant répondu à notre enquête laissent entrevoir une nouvelle segmentation de la population. C'est-à-dire, plus les OMF se professionnalisent, moins leur fonctionnement devienne compréhensible par les bénéficiaires (membres ou usagers-propriétaires dans le cas des coopératives) (Périlleux, 2009). Il y a donc un risque de création d'un fossé entre les bénéficiaires et les OMF, selon un nouveau schéma d'inégalités.

6.8.4.4. L'investissement des bénéficiaires

L'investissement des bénéficiaires ne suit pas une tendance classique. Nous expliquons cela d'abord par le fait qu'il n'y a aucune institution véhiculée spécifiquement pour guider le comportement à l'investissement lié aux prêts. Contrairement à ce que nous aurions pensé, il n'y a pas d'obligation pour les micro-emprunteurs d'investir la totalité des montants de microcrédit. En fait, avant d'aller sur le terrain, nous présumions qu'une institution spécifique existerait pour guider le comportement à l'investissement. Mais l'inventaire institutionnel n'a pas permis d'identifier une telle institution. Aussi, nous avons remarqué qu'un nombre important de bénéficiaires détournaient une partie du microcrédit (c'est-à-dire du montant emprunté) de son objectif microentrepreneurial initial. Par exemple, plusieurs cas d'affectation du crédit à des dépenses sociales (mariage, éducation, etc.) ont été recensés dans notre enquête.

Seul le contrôle social (plus fort dans les coopératives), les obligations de rembourser ou l'attitude du bénéficiaire face aux règles l'oblige à investir l'intégralité du montant du crédit

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

comptent dans le comportement à l'investissement. Dans les faits, le ratio (montant investi/montant du crédit) est inférieur à 1 dans tous les cas. Il vaut 0,94 dans le cas des bénéficiaires d'OMF coopératives contre 0,82 pour les bénéficiaires d'OMF non-coopératives. Ce résultat permet d'observer un niveau de contournement des institutions moins élevé chez les bénéficiaires des coopératives. Ce qui sera confirmé plus loin.

Les responsables d'OMF rencontrés avancent l'argument suivant pour justifier la non-prise en compte de ce problème : les coûts d'information et de suivi sont jugés trop élevés. Par ailleurs, ils préfèrent laisser libre choix à leurs bénéficiaires qui cherchent à survivre dans une économie de la débrouillardise peu adaptée à ce genre de restriction. Par ailleurs, le fait d'affecter une partie du microcrédit (capital financier emprunté) à des consommations n'est pas une mauvaise chose en soi. Il peut tout aussi bien correspondre à une amélioration du bien-être, selon le type de consommation.

6.8.4.5. La socialisation intéressée des bénéficiaires

L'intensité du réseau social dans lequel les bénéficiaires sont devenus membres a une importance capitale dans l'intermédiation microfinancière. En effet, le réseau social sert de garantie dans la plupart des cas (financiarisation du lien social à travers le crédit solidaire). Dans d'autres cas, il sert de référence (pour avaliser un crédit individuel) et de support en cas de besoin urgent (transaction financière informelle). En fait, l'économie informelle repose largement sur la confiance mutuelle assortie de sanction sociale symbolique et le capital social des individus.

Dans la socialisation financièrement intéressée des bénéficiaires de la microfinance, toutes les variables corrélées de façon significatives le sont négativement. Nous nous attendions à ce que l'obligation de s'insérer dans un réseau social (insreso) soit corrélée positivement à la financiarisation du lien social. Mais la corrélation n'est pas significative. De même, les résultats du test montrent qu'il n'y a pas de corrélation significative entre le niveau de capital social et la financiarisation du lien social. Enfin, nous observons que les bénéficiaires des OMF non-coopératives sont significativement plus actifs dans la financiarisation des liens sociaux. A l'inverse, le fait d'être dans la branche coopérative est lié négativement à la financiarisation du lien social.

6.8.4.6. Différenciation des bénéficiaires face aux institutions

Les bénéficiaires des coopératives respectent - et sont plus disposés à respecter - les institutions imposées par les OMF. Par ailleurs, *ceteris paribus*, plus le bénéficiaire est soumis à des institutions (sauf pour l'obligation de s'inscrire), ou qu'il a un niveau élevé de capital humain, plus il respecte les institutions qui lui sont imposées.

Un montant de crédit trop élevé conduit, *ceteris paribus*, à l'irrespect des institutions par le bénéficiaire. Le comportement tend à être le même si, *ceteris paribus*, le bénéficiaire appartient à un réseau social très élargi. Ces résultats aux intuitions des praticiens de la microfinance. C'est pourquoi, ces derniers offrent souvent un petit montant au premier crédit, si le bénéficiaire rembourse bien, le montant du nouveau cycle est plus élevé. En effet, un montant trop élevé de crédit peut dépasser la capacité de gestion du bénéficiaire, ce qui l'amène à l'affecter de façon risquée. De la même façon, un montant de crédit trop élevé peut dépasser la capacité d'absorption de l'activité du bénéficiaire, ce qui le conduit à un irrespect des règles. Car il affectera le surplus de crédit à des activités pouvant être non-productives et par conséquent incapables de générer des flux financiers permettant de respecter l'obligation de remboursement.

Au final, nous parvenons à une conclusion intéressante sur le comportement des bénéficiaires face aux institutions : tous les bénéficiaires de la microfinance ne sont pas égaux face au respect des institutions. Pour un bénéficiaire, le fait d'être dans la branche coopérative est corrélé positivement avec le respect des institutions.

6.8.5. Effets généraux de la microfinance haïtienne sur ses bénéficiaires

Pour avoir une idée¹⁵⁴ plus globale sur les effets de l'intervention de la microfinance haïtienne, nous avons recouru à la comparaison inter-groupe. Il s'agit de comparer les bénéficiaires (147 pour les coopératives et 353 pour les non-coopératives) avec un échantillon de non-bénéficiaires (100 au total) pris aléatoirement, afin de voir si la microfinance permet

¹⁵⁴ Nous disons une idée, car le fait de ne pas disposer de données sur plusieurs périodes empêche d'isoler précisément les effets de la microfinance. Nous analysons donc les différences de situation pour l'année 2009. Puis, nous tenterons de rendre dynamique cette monographie grâce à l'analyse de la perception du changement.

ou non d'améliorer la situation économique et sociale des bénéficiaires.

A quelques exceptions près, les mêmes variables utilisées dans la comparaison intra-groupe seront utilisées ici. Nous incluons parmi les institutions l'obligation de payer des intérêts (insint), très discriminante entre bénéficiaires et non-bénéficiaires. La différence entre la situation des bénéficiaires et celle des non-bénéficiaires est estimée par la variable *dummy* « benef » qui prend la valeur 1 pour les bénéficiaires et 0 pour les non-bénéficiaires. Les institutions ont toutes la valeur 0 dans les observations concernant les non-bénéficiaires.

Comme indiqué dans la méthodologie, dans l'analyse économétrique portant sur la comparaison de bénéficiaires et de non-bénéficiaires, il est important de prendre en compte l'éventualité du problème de biais de sélection. Dans notre cas, tout en ayant le même profil, les bénéficiaires se distinguent des non-bénéficiaires par le fait de ne pas fréquenter les OMF. La décision de ne pas être bénéficiaire vient alors de l'individu lui-même, dans la mesure où les non-bénéficiaires de l'échantillon sont des individus n'ayant pas été l'objet de refus par les OMF. Le biais éventuel est alors un biais d'auto-sélectivité. Dans ce cas, le biais pourrait être dû à des variables telles que : le niveau de revenu de départ (variable non-observée dans le cadre de notre enquête, le genre de l'individu (les hommes savent que les OMF priorisent les femmes), la possibilité de recourir à un transfert issu de la diaspora (un élément crucial dans l'économie de beaucoup de ménages haïtiens (Paul, 2008)), le secteur d'activité et surtout la disposition à respecter les institutions (DARI) imposées par les OMF.

Comme prévu par la méthode de correction (*Heckman Sample Selection Model*), ces variables et les autres variables dépendantes ont été testées à travers un modèle probit. Les résultats de l'estimation montrent que la disposition à respecter les institutions ainsi que la possibilité de recevoir un transfert de la diaspora sont déterminantes dans le choix d'entrer dans l'intermédiation microfinancière. Ce qui est conforme à notre intuition et a une grande pertinence sociale, vu les commentaires des individus enquêtés. Parmi les capitaux étudiés, le capital institutionnel, le capital humain et le capital social sont qui comptent dans le choix des individus. Le tableau n° 36 suivant présente les résultats du test. C'est à partir des résidus de cette régression que l'inverse du ratio de Mills (noté lambda) a été calculé avant d'être introduit dans les régressions rapportées dans les tableaux de résultats de comparaison inter-groupes (tableaux n° 37 et 38).

Tableau n° 36 : Déterminants de la participation dans la relation microfinancière

Variable dépendante : BENEFC			
Méthode de régression : ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)			
Variables	Coefficients	z-Statistic	
CONSTANTE	-1.851899	-2.069651	
DAR_INSTITUTIONS	1.246026	4.040385	
TRANSFERT DIASPORA	-0.578240	-2.482186	
INSEPAR*	2.020355	6.406685	
CAPITAL FINANCIER	4.52E-06	1.059734	
EDUCATION	0.440430	3.958120	
SANTE	1.697349	5.118576	
CAPITAL SOCIAL	0.469616	4.621534	
CAPITAL NATUREL	4.41E-06	0.623896	
GENRE	0.269665	1.044737	
SECTEUR D'ACTIVITE	-1.251734	-1.628373	
ZONE D'ACTIVITE	-0.371893	-1.746497	
R ² de McFadden :	0.499365	Prob(LR statistic) :	0.000000
Obs. avec BENEFC = 0 :	100	Total des observations : 600	
Obs. avec BENEFC = 1 :	500		

* Les autres institutions ont une corrélation parfaite avec la variable « BENEFC » et sont par conséquent non rapportées par le programme d'estimation.

Seuil de significativité : 5%.

Les résultats du test montrent bien que le fait de pouvoir recourir à un transfert issu de la diaspora (ce qui est plus fréquent chez les non-bénéficiaires [20% contre 9,6% pour les bénéficiaires]) fait réduire la participation à l'intermédiation microfinancière. Contrairement à notre attente, le genre n'a pas d'incidence significative sur la décision d'entrer ou non dans l'intermédiation microfinancière. La disposition à respecter les institutions (DARI) importe beaucoup dans le choix. Puisque les critères institutionnels sont aussi une forme de barrière à l'entrée dans l'intermédiation microfinancière, la condition principale pour y accéder est la disposition à respecter les institutions en vigueur dans l'intermédiation.

Tableau n° 37 : Résultats de l'estimation des paramètres dans la comparaison inter-groupes pour les variables à variances égales

Variables indépendantes		Consommation alimentaire	Consommation non alimentaire	Epargne annuelle	Financiarisation de l'épargne	Amélioration de la confiance
La constante		67073 (4,088)	-204 (0,169)	-5347 (1,187)	-1,049 (0,776)	-0,859 (0,691)
Différence bénéficiaire		11874 (2,166)	474 (1,328)	1481 (0,909)	1,851 (4,322)	-0,218 (0,835)
Capital institutionnel	Inscrip	-2504 (0,863)	69 (0,324)	825 (1,023)	0,093 (0,674)	-0,201 (1,245)
	Insreso	-10713 (3,287)	-212 (0,748)	-2793 (2,916)	0,418 (2,422)	0,196 (1,072)
	Insint	-18705 (3,581)	-680 (1,809)	1822 (1,132)	---	0,635 (2,420)
	Insfoge	-6082 (2,078)	802 (3,623)	-2212 (2,835)	-0,170 (1,126)	0,449 (2,879)
	Insepar	-8886 (2,608)	-193 (0,675)	1071 (1,116)	-0,233 (1,320)	-0,205 (1,029)
Capital financier		0,180 (3,963)	0,016 (4,417)	0,055 (3,928)	0,023 (0,331)	-0,074 (1,018)
Capital humain	Education	3316 (1,984)	765 (6,386)	1671 (4,229)	-0,315 (3,479)	0,085 (0,995)
	Santé	-5632 (2,069)	307 (1,382)	2686 (3,717)	0,722 (5,102)	0,509 (3,421)
Capital social		3332 (2,159)	216 (1,762)	809 (1,769)	-0,067 (0,240)	0,594 (5,914)
Capital naturel		0,058 (1,283)	0,010 (1,722)	0,032 (1,675)	-0,067 (3,032)	0,033 (1,674)
Genre		4656 (1,607)	-433 (1,795)	-209 (0,227)	0,001 (0,012)	-0,184 (1,015)
Secteur d'activité		-20356 (2,134)	-359 (0,489)	-1340 (0,471)	-0,678 (1,264)	0,533 (1,053)
Zone d'activité		8546 (2,784)	176 (0,737)	1041 (1,289)	0,508 (3,226)	0,769 (5,182)
Lambda		-571 (0,031)	2563 (1,775)	6471 (1,275)	-0,587 (0,512)	-1,786 (1,745)
R ² /R ² de McFadden		0,22144	0,21046	0,21378	0,20115	0,28784
Nombre d'observations		600	600	600	600	600

Entre parenthèses, la valeur absolue de t-student ou de z-statistique.

Dans les résultats des quatre dernières colonnes, nous avons passé en logarithme les variables « capital financier » et « capital naturel ». Ce passage a amélioré la qualité du modèle, contrairement aux résultats des trois premières colonnes.

Seuil de significativité : 5%. Résultats corrigés d'hétéroscédasticité.

Tableau n° 38 : Résultats de l'estimation des paramètres dans la comparaison inter-groupes pour les variables à variances inégales

Variables indépendantes	Revenus totaux annuels		Financiarisation du lien social		Perception du changement économique		Perception du changement social		
	Coop	Non-coop	Coop	Non-coop	Coop	Non-coop	Coop	Non-coop	
La constante	-12495 (0,204)	62694 (2,060)	4,680 (2,727)	1,223 (0,970)	1,970 (1,105)	-2,059 (1,422)	Benef=0 parfaitement corrélé	0,919 (0,584)	
Différence bénéficiaire	17647 (0,760)	-13168 (1,285)	-2,130 (3,076)	-0,130 (0,450)	1,549 (1,919)	1,754 (5,670)		0,251 (0,802)	
Capital institutionnel	Inscrip	-54888 (2,862)	2713 (0,419)	0,824 (1,551)	0,003 (0,017)	-0,098 (0,133)	-0,326 (1,183)		-0,444 (1,298)
	Insreso	-20520 (1,469)	-9415 (1,442)	0,047 (0,114)	0,237 (1,195)	-0,259 (0,529)	0,117 (0,392)		0,907 (2,227)
	Insint	-4384 (0,432)	-6927 (0,692)	0,133 (0,458)	0,067 (0,226)	0,901 (2,696)	0,633 (1,455)		0,052 (0,196)
	Insfoge	-13429 (1,501)	-11082 (1,809)	-0,589 (1,368)	-0,261 (1,553)	Bene=0 parf. corrélé	0,383 (1,570)		0,862 (2,638)
	Insepar	23417 (1,767)	-6873 (0,982)	0,593 (1,219)	-0,025 (0,122)	1,012 (2,459)	0,096 (0,301)		0,087 (0,296)
Capital financier	0,626 (5,710)	0,652 (4,478)	-0,137 (1,284)	0,095 (1,163)	0,150 (0,932)	0,050 (0,473)		0,001 (0,016)	
Capital humain	Education	9873 (1,962)	4333 (1,383)	-0,519 (3,452)	-0,283 (2,986)	0,047 (0,218)	0,122 (1,093)		-0,033 (0,244)
	Santé	-13001 (1,159)	116 (0,021)	-1,115 (3,882)	-0,481 (3,133)	Varsante=0 parf. corrélé	0,643 (2,447)		0,648 (1,852)
Capital social	6566 (0,998)	1974 (0,629)	-0,344 (2,349)	-0,392 (3,948)	0,058 (0,266)	0,442 (3,154)		0,093 (0,760)	
Capital naturel	1,112 (2,448)	0,343 (1,479)	0,011 (0,294)	-0,069 (3,020)	-0,006 (0,109)	-0,023 (0,656)		-0,009 (0,259)	
Genre	9183 (1,172)	-344 (0,054)	-0,250 (0,860)	-0,060 (0,316)	0,191 (0,654)	-0,320 (1,402)		-0,276 (1,002)	
Secteur d'activité	20055 (0,471)	5789 (0,380)	0,274 (0,431)	-0,154 (0,343)	-0,375 (0,688)	0,710 (1,508)		0,211 (0,367)	
Zone d'activité	24848 (2,479)	18290 (3,591)	-0,819 (2,640)	-0,956 (5,073)	0,547 (1,495)	-0,210 (0,841)		1,155 (4,896)	
Lambda	-25600 (0,498)	-72416 (2,025)	-1,046 (0,732)	1,190 (1,034)	-4,138 (1,892)	-3,389 (2,464)		-2,288 (2,063)	
R ² /R ² de McFadden	0,41143	0,22467	0,40352	0,24109	0,73197	0,61197		0,34638	
Nombre d'observations	247	453	247	453	247	453		453	

Entre parenthèses, la valeur absolue de t-student ou de z-statistique.

Seuil de significativité : 5%. Résultats corrigés d'hétéroscédasticité.

6.8.5.1. Différences dans la situation économique des bénéficiaires de la microfinance haïtienne et des non-bénéficiaires

Les résultats des deux tableaux (n° 37 et 38) précédents sont à prendre avec beaucoup de précautions, pour les raisons expliquées précédemment. Cependant, ils permettent d'arriver à des conclusions reflétant la situation du terrain et souvent conformes à des résultats empiriques déjà trouvés en Haïti ou dans d'autres PED. En comparant la situation des

bénéficiaires à celle d'un échantillon de non-bénéficiaires, nous trouvons qu'il n'y a pas de différence significative en termes de revenus ou d'épargne. Ce résultat est en décalage avec l'expression de la perception du changement économique chez les bénéficiaires. Il permet toutefois de discuter certains résultats présentés dans la littérature mais aussi l'objectif même d'amélioration de revenus défendu par les praticiens de la microfinance.

Les bénéficiaires de la microfinance haïtienne (quelque soit la branche, car il n'y a pas de différence significative entre les revenus des bénéficiaires de coopérative et ceux des non-coopérative, avons-nous vu) ne semblent pas avoir été l'objet d'une amélioration significative de revenus, en comparaison avec leurs voisins non-bénéficiaires. A l'inverse, ils semblent plutôt être l'objet d'une modification comportementale, dans la mesure où il y a une différence statistiquement significative entre les bénéficiaires et les non-bénéficiaires par rapport aux comportements de consommation, de financiarisation de l'épargne.

6.8.5.2. Différence dans la situation sociale des bénéficiaires de la microfinance haïtienne et des non-bénéficiaires

Différence observée dans les comportements de consommation

Nous avons vu que les consommations des bénéficiaires de la microfinance haïtienne n'ont pas une variabilité significativement différente entre ceux des coopératives et des non-coopératives. A partir de cette observation, nous avons comparé l'ensemble des bénéficiaires (toutes branches confondues) avec les non-bénéficiaires.

La première observation remarquable de nos résultats est que les comportements de consommations alimentaires sont positivement et significativement corrélés aux capitaux humain, financier et social. La zone et le secteur d'activité comptent également dans les comportements de consommation alimentaire.

Les résultats ne montrent pas de différence significative entre les bénéficiaires et les non-bénéficiaires en termes de comportements de consommation non-alimentaire (santé, loisir, habillement). En fait, la consommation alimentaire des populations à faibles revenus est en grande partie incompressible. Le peu d'argent qu'elles possèdent est d'abord affecté aux

dépenses de subsistance. La première préoccupation des pauvres ne semble pas concerner les biens de consommation sociale comme le loisir (dans la plupart des cas, c'est-à-dire 52% des bénéficiaires et 82% des non-bénéficiaires, les dépenses de loisir sont nulles) mais la possibilité de pouvoir manger tous les jours (Gulli, 1998). C'est pourquoi, l'effet de l'intervention des OMF paraît plus sensible sur les comportements de consommation alimentaire que non-alimentaire. Au sein de la population bénéficiaire, il n'y a pas d'effet interpersonnel (mesuré par le capital social) sur les dépenses non-alimentaires contrairement à la théorie de *prestige-seeking consumption* (Vigneron et Johnson, 1999).

Les résultats empiriques montrent que, s'il était possible d'imputer la différence observée (différence naturellement plus élevée dans la zone métropolitaine) dans les comportements de consommation à l'intervention de la microfinance, le fait d'être bénéficiaire améliorerait le niveau de consommation alimentaire des individus. En réalité, l'action de la microfinance consiste à réduire la contrainte de liquidité (Kiiru, 2007) à laquelle étaient confrontés les individus. *Ceteris paribus*, un accroissement de crédit (capital financier) de 1% entraînerait un accroissement de la consommation alimentaire de 0,18%. Mais à l'inverse, les institutions véhiculées par les OMF limitent la consommation.

L'ensemble des institutions (sauf « inscrip » qui n'est pas significative) sont corrélées négativement avec les dépenses de consommation alimentaire des bénéficiaires. Ce résultat semble être au profit des OMF.

La corrélation entre le capital institutionnel et la consommation des bénéficiaires de la microfinance est analytiquement très intéressant. Les institutions semblent rationaliser les comportements de consommation. Sous l'influence des institutions, les bénéficiaires sont amenés à faire plus attention à leur consommation. Prenons par exemple, l'obligation de suivre des séances de formation (sur les techniques de vente, la gestion de son activité, ou encore sur les pratiques d'hygiène) est corrélée négativement aux dépenses de consommation.

Un dernier résultat à signaler concerne la corrélation négative entre l'institution portant sur l'épargne (l'obligation d'épargner dans l'OMF, *insepar*) et les dépenses de consommation alimentaire. En effet, on comprend que l'argent épargné est bien évidemment prélevé dans les revenus disponibles, ce qui tend à réduire les possibilités de consommation.

Différence observée dans les comportements d'épargne

Nous venons de voir que l'obligation d'épargner est une des institutions fortes et très pratiquées dans les OMF haïtiennes¹⁵⁵ (≈60% des bénéficiaires). Pour analyser le changement comportemental généré, nous étudions la variable résultat, à savoir le montant de l'épargne. Puis nous cherchons à apprécier le comportement de financiarisation de l'épargne, qui est un corollaire au comportement d'épargne.

En matière de conséquences comportementales liées à l'épargne et issues de l'influence du capital institutionnel, n'observons pas l'effet attendu. L'obligation d'épargner n'est pas significativement liée à l'épargne de l'individu, peu importe la branche de microfinance. Cependant, ce résultat ne remet pas en question le lien théorique entre le capital institutionnel et le capital financier dans la mesure où ce dernier présente une corrélation positive significative avec le montant épargné. L'incidence institutionnelle est à rechercher dans la financiarisation de l'épargne.

Différence observée dans les comportements de financiarisation de l'épargne

Pour comprendre le bien fondé de la financiarisation de l'épargne, il peut être utile de connaître la réalité de l'économie informelle et rurale d'Haïti. Pendant longtemps, les ruraux et parfois même les urbains pratiquaient la thésaurisation de leur argent (caché sous l'oreiller, le matelas ou dans une mallette). Lorsqu'elle n'est pas thésaurisée sous forme financière, l'épargne est accumulée dans les animaux (*livestock*, De Haan, 2001) ou des produits agricoles peu périssables (maïs, arachides séchées, etc.). Dans ce cas, le capital n'est pas sous la forme monétaire¹⁵⁶. C'est dans ce contexte que la microfinance est venue changer la donne avec la vulgarisation des comptes d'épargne longtemps réservées à l'élite.

Nous avons cherchés à analyser cette dynamique de financiarisation et d'externalisation de

¹⁵⁵ Même certaines OMF non-autorisées par la loi à collecter l'épargne du public peuvent le faire en toute impunité.

¹⁵⁶ Nous n'entrerons pas ici dans la discussion agronomique sur l'importance de l'élevage, ou de l'investissement agricole en général en Haïti. La publication de De Haan (2001), *Livestock development: implications for rural poverty, the environment, and global food security*, contient des idées très utiles à une réflexion sur l'importance de l'agriculture face à la pauvreté rurale dans les pays comme Haïti. La microfinance, qui nous concerne ici, intervient dans un contexte de tertiarisation.

l'épargne chez les bénéficiaires de la microfinance en leur posant deux questions portant sur leur manière d'épargner avant d'entrer dans l'intermédiation microfinancière et maintenant (voir questionnaire en annexe). Les réponses nous ont permis d'estimer la variable que nous avons choisi d'appeler « financiarisation de l'épargne ».

Le résultat est encourageant. De façon globale, la microfinance haïtienne semble avoir contribué de façon significative à financiariser l'épargne des bénéficiaires. Du moins, nous observons une différence significative entre le niveau de financiarisation des bénéficiaires de la microfinance haïtienne par rapport aux non-bénéficiaires. Même si curieusement, l'obligation d'épargner n'est pas corrélée avec la dynamique de financiarisation de l'épargne.

Il se trouve que l'obligation de s'insérer dans un réseau social est corrélée positivement à la dynamique de financiarisation de l'épargne. En fait, la microfinance contribue à financiariser non seulement l'épargne mais aussi les liens sociaux. Ce qui au total participe de la dynamique de monétarisation de l'économie rurale haïtienne qui fonctionnait selon un schéma où les ménages ruraux touchaient peu à l'argent liquide. Disons tout simplement que dans ce contexte de vulnérabilité élevée (PNUD, 2004), la contrainte de liquidité (Kiiru, 2007) est un peu relâchée avec l'intervention de la microfinance.

Différence observée dans les comportements de financiarisation du lien social

Nos résultats montrent que la différence significative en termes de financiarisation du lien social liée à l'intervention de la microfinance en Haïti est essentiellement dans la branche coopérative. Ce résultat est tout à fait intuitif. En effet, il n'y a pas la même dynamique sociale dans les deux branches de la microfinance haïtienne. Par exemple, la Loi sur les coopératives prévoit une clause de proximité entre l'OMF et les bénéficiaires. C'est la limitation géographique (dans les limites du département) de l'intervention des coopératives (Le Moniteur, 2002). Pourtant ce résultat ne reflète pas le niveau de socialisation des bénéficiaires mesuré par le capital social.

Différence observée dans le niveau de socialisation des bénéficiaires

Nous avons trouvé que les bénéficiaires de la microfinance avaient en 2009 un niveau de

capital social nettement plus élevé que les non-bénéficiaires. En termes de variabilité intra-groupes, nous observons curieusement qu'il n'y a pas de différence significative dans le niveau du capital social entre bénéficiaires de coopérative et ceux d'OMF non-coopératives (F-test = 1,35). Ce résultat est confirmé par la comparaison des moyennes (Anova F-test=0,59). Ces derniers résultats ne remettent pas en question notre typologie établie précédemment dans la mesure où notre mesure du capital social ne s'est pas limitée à la microfinance, mais à la socialisation globale (intégration sociale) des individus (Putnam, 2001). Le niveau moyen du capital social observé parmi les bénéficiaires témoigne d'un léger changement positif par rapport à l'analyse de Lundahl et Silié en 1998. Pour eux, citant Punam (1993), Haïti était en position de faiblesse en matière d'accumulation de capital social (Lundal et Silié, p. 65, 1998). Mais depuis, la dynamique sociale semble a été renforcée (Maurepas, 2002). Par ailleurs, nous avons observé une différence significative dans le niveau de capital social des individus de la zone métropolitaine (1,79) et ceux situés dans le reste du pays (1,51) (Anova F-test=12,81).

Tableau n° 39 : Résultats des tests sur le niveau de socialisation des bénéficiaires

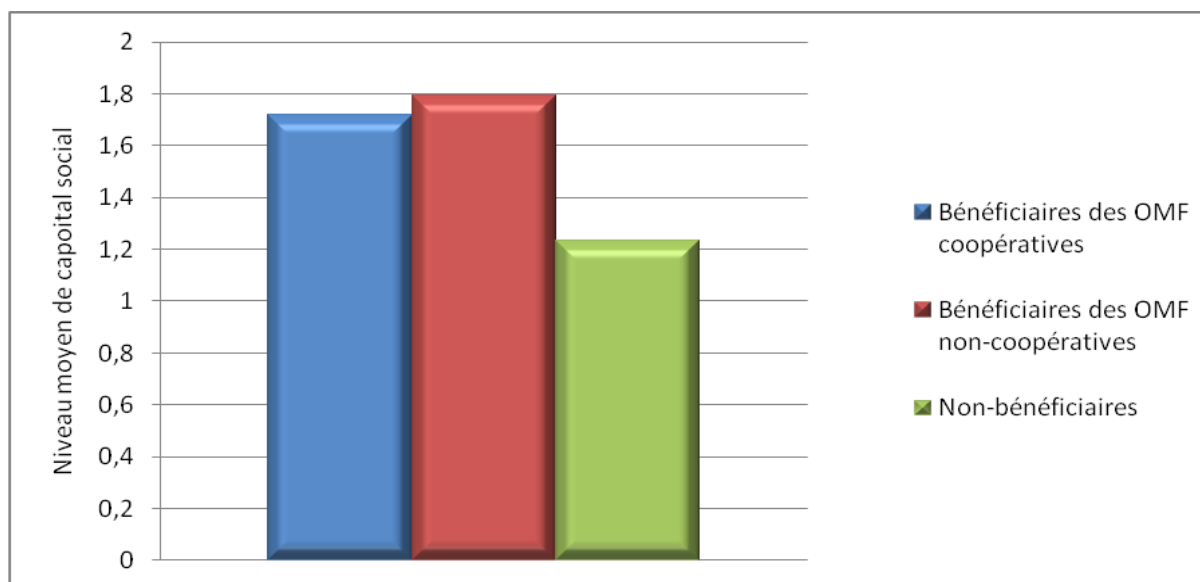
Tests	Degré de liberté	Valeur	Probabilité
F-Test	(146, 352)	1,354422	0,0252*
Anova F-test	(1, 498)	0,591944	0.4420*
	Nombre	Moyenne	Erreur-type
Non-coopératives	353	1,798867	0,978054
Coopératives	147	1,727891	0,840400
Ensemble des bénéficiaires	500	1,778000	0,939405

* Seuil de significativité : 1%.

En fait, comme nous l'avons argumenté précédemment, avec la commercialisation de la microfinance haïtienne, les aspects sociaux ne constituent pas nécessairement le motif d'intervention des OMF haïtiennes. Ce résultat est confirme ceux de l'UNCDF. En effet, l'étude menée en 2003 montrait que la participation des bénéficiaires dans les coopératives n'avait pas d'incidence sur leur participation communautaire (UNCDF, p. 62, 2003). Pourtant, la branche coopérative se réclame défenderesse des principes coopératifs. La logique des

coopératives selon l'ACI consiste en une appropriation de l'organisation par les membres qui en deviennent des propriétaires-usagers (ACI, 2007). S'il demeure une pratique de réunions et de rencontres très fréquentes dans les coopératives haïtiennes. Les membres de celles-ci n'en pénètrent pas nécessairement le fonctionnement.

Illustration n° 13 : Capital social des individus enquêtés



Le respect des institutions ainsi que la disposition à respecter les institutions ne donnent pas lieu à des comparaisons inter-groupe dans la mesure où les non-bénéficiaires n'ont pas été soumis aux institutions étudiées.

Pour finir sur les différences sociales, nous avons observé une différence significative entre l'empowerment perçu par les femmes bénéficiaires et les femmes non-bénéficiaires. Les femmes bénéficiaires de la microfinance haïtienne estiment avoir désormais la « voix au chapitre dans le foyer » à 94% contre 66% des femmes non-bénéficiaires (Anova F-test=91,790). Soulignons au passage qu'il n'y a pas de différence significative entre branche (Anova F-test=0,000). Cet empowerment perçu par les femmes, même s'il n'est pas l'objectif recherché par les OMF, est bien la conséquence de l'intervention de celles-ci. L'étude de l'UNCDF faisait état en 2003 d'une relation entre le niveau d'empowerment des femmes et la durée dans les coopératives (UNCDF, p. 63, 2003). En effet, les femmes bénéficiaires font systématiquement le lien entre ce changement social et l'intervention de la microfinance. Pour 95% d'entre elles, la microfinance a amélioré leur situation sociale. Ce résultat confirme les observations faites par Lutfun N. Khan Osmani (2007) sur l'impact de l'intervention

microfinancière en termes d'empowerment des femmes. Il a démontré que l'accès aux services microfinanciers pouvait aider les femmes à accroître leur pouvoir de négociation dans les ménages (ibid.).

Enfin, concernant l'éventualité du biais d'auto-sélectivité, nous avons trouvé qu'il n'y a pas de biais significatif dans notre estimation. L'estimation du paramètre λ donne des résultats en général non-significatifs, tel qu'indiqué dans les tableaux 37 et 38 précédents.

6.8.6. Dynamiques globales à travers l'approche des capitaux multiples

L'analyse de l'intermédiation microfinancière amène à aborder des dynamiques à la fois économiques, financières et sociales, voire institutionnelles. La microfinance affecte plusieurs des actifs des bénéficiaires, leur niveau de formation, leur réseau social mais aussi et surtout leurs comportements économiques, sociaux et à l'égard des institutions.

Les résultats trouvés permettent d'avoir une vision plus globale de l'approche des capitaux multiples et l'articulation de ces actifs dans le processus de développement. A partir de ces résultats, et en allant plus loin que l'analyse initiée dans le chapitre traitant du capital institutionnel, nous pouvons trouver des relations entre toutes les formes du capital. C'est pourquoi, le changement produit dans une forme du capital a des conséquences sur les autres formes. D'où le bien fondé de la méthodologie reflétant un changement systémique défendue par Ben Fine et Jomo Kwame Sundaram (p. 1, 2006). Cette idée est d'ailleurs présente dans toutes les approches du développement (ibid.). Pour mieux représenter le changement capitaliste induit, nous résumons les différentes interactions à travers la matrice des capitaux suivante :

Tableau n° 40 : Matrice des capitaux multiples

Capitaux	Physique (P)	Financier (F)	Hhumain (H)	Social (S)	Institutionnel (I)
P	Effet Rétro-actif positif	Condition d'accumulation financière	Permet l'investissement dans la formation	Sert de motif d'accumulation de capital social	Finance l'élaboration des institutions
F	Finance l'achat des actifs physiques	Effet Rétro-actif positif	Finance l'investissement dans la formation	Finance les dépenses sociales pour au maintien du réseau social	Permet l'investissement dans la formation
H	Indirectement lié à une acquisition plus importante	Améliore la création de revenus financiers plus importants	Effet Rétro-actif positif	Permet d'accéder à un réseau social plus intense	Les institutions sont empreintes du niveau de formation des agents
S	Permet de saisir des occasions d'affaires (achats, dons...)	Influence les investissements financiers	Transmission intergénérationnelles de ressources cognitives. (Coleman, 1988)	Effet Rétro-actif positif (Coleman, 1988)	Permet l'élaboration d'institutions opératoires car consensuelles
I	Crée des opportunités, Réduit les coûts de transactions, Renforce les droits de propriété	Facilite l'attraction des flux financiers, Régule les marchés financiers	Constitue une partie de la cognition. Médiatisation des institutions en capital humain	Structure et encadre les relations, Permet la répétitivité des interactions sociales	Effet Rétro-actif positif. Peut aussi être négatif car trop de règles tuent la règle (inflation institutionnelle)

Source : L'auteur

Dans la matrice d'interactions capitalistiques précédente (dans laquelle le capital Physique représente l'ensemble des capitaux naturel et technique), la première diagonale (c'est-à-dire les couples $(i ; j)$ telles que $i=j$) illustre la réflexivité dans les effets des différents capitaux. L'intuition de la rétroactivité des capitaux est justifiée par l'idée de l'accumulation. C'est l'essence même du capital, quelque soit sa forme. L'accumulation fait partie des propriétés classiques du capital, avons-nous argumenté au chapitre deux. Elle présuppose, dans son sens marxien, un réinvestissement du même capital. Cette caractéristique existe pour toutes les cinq formes du capital retenues dans cette recherche, tel que l'illustre la matrice.

Dans le cas du capital institutionnel qui nous intéresse particulièrement dans cette étude l'effet rétroactif joue un rôle important dans la mesure où « ce qui est institué est aussi instituant » (Fossier et Monnet, p. 11, 2009). C'est-à-dire, si l'on prend par exemple un ensemble d'institutions matérialisées sous la forme d'un contrat, elle est à la fois le résultat d'un processus d'institutionnalisation (institué) mais aussi un outil de régulation des relations (instituant) entre les contractants. Plus généralement, les individus aux comportements institués sont eux-mêmes membres de la collectivité qui institue. D'où une accumulation soutenue du capital institutionnel.

Cependant, si l'excès d'accumulation ne nuit pas pour les actifs économiques, financiers, humains et relationnels, il n'en est pas nécessairement le cas pour le capital institutionnel. Il est argumenté qu'un excès d'accumulation de règles peut rendre illisibles (c'est-à-dire incompréhensibles) les règles (Mouloungui, p. 166, 2004). C'est que nous avons appelé précédemment l'inflation institutionnelle. Cela veut dire qu'une accumulation institutionnelle excessive devient peu utile dans la mesure où, comme dans le cas des informations trop nombreuses et donc ne pouvant être totalement prises en compte par l'agent économique (hypothèse fondamentale de la théorie de la rationalité limitée), l'excès de règles rend celles-ci non-opératoires car impossibles d'être prises en compte intégralement par l'agent économique lors de sa décision. Il se produit alors un effet pervers correspondant au contraire du comportement prévu par la règle.

6.8.6.1. Médiatisation ou fongibilité du capital institutionnel en capital humain

Dans la première partie, nous avons argumenté le fait que certaines institutions peuvent être intégrées par les individus. Cette appropriation renforce la cognition. Les institutions ainsi appropriées font partie de l'ensemble des connaissances (ou compétences) de l'individu. C'est la médiatisation du capital institutionnel en capital humain. Pour bien comprendre le processus, il est nécessaire de revenir à une définition large du capital humain qui englobe à la fois le produit du système éducatif, la formation par l'expérience, les connaissances tacites ainsi que les résultats des processus cognitifs tels que les incitations mises en œuvre par la microfinance.

Philippe Aghion et Peter Howitt ont apporté une argumentation très solide sur la différence à faire entre éducation et connaissances lorsqu'il s'agit de mesurer le capital humain. Pour les auteurs de la *Théorie de la croissance endogène*, la connaissance « c'est l'aptitude d'un individu ou d'un groupe à faire, expliquer comment faire ou induire à faire une séquence d'actions aboutissant à la transformation prévisible d'objets matériels » (Aghion et Howitt, p. 468-469, 2000). L'éducation est le produit du système éducatif. Elle fait partie du stock de capital humain. Le capital humain, tout en étant le produit de l'éducation, est bien plus large. Il englobe l'ensemble des connaissances. Or, si certaines connaissances sont codifiables, d'autres sont au contraire tacites (ibid.).

Dans le cadre des conséquences de l'intervention de la microfinance, rappelons que le capital humain est un des actifs cruciaux pour le succès des activités microfinancées. Ce, d'autant plus que la situation des pauvres est souvent marquée par une dotation managériale faible (Banerjee et Duflo, 2007). D'ailleurs, c'est une des principales critiques adressées aux défenseurs de la microfinance. Par exemple, Karnani (2008a, 2008b, 2009) critique dans plusieurs publications la faiblesse des capacités micro-managériales des bénéficiaires de la microfinance. Habituellement, le principal critère qui retient l'attention des acteurs de la microfinance est la provision de liquidités (capital financier) selon un ensemble de critères et de règles (capital institutionnel). L'hypothèse de la fongibilité partielle du capital institutionnel en capital humain vise à dépasser cette réduction. Notre objectif s'inscrit dans la continuité des analyses ayant montré que les institutions se traduisent dans certains cas en acquis cognitifs. Geoffrey Hodgson (2004a) parle de « habit of thought » et « habit of

behavior ». Nous avons déjà argumenté le fait que l'appropriation individuelle des institutions peut renforcer les compétences de l'individu. Avec l'idée de la médiatisation des institutions dans la cognition des individus, notre analyse se place au cœur de la problématique de l'économie institutionnelle (dans sa version post-keynésienne) qui traite des comportements (Fernández-Huerga, 2008). C'est en ce sens que Hodgson avance :

“Institutional changes and constraints can cause changes in habits of thought and behaviour. Institutions constrain our behaviour and develop our habits in specific ways. What does happen is that the framing, shifting and constraining capacities of social institutions give rise to new perceptions¹⁵⁷ and dispositions within individuals. Upon new habits of thought and behaviour, new preferences and intentions emerge.” (Hodgson, p. 656, 2004a).

Que dit la théorie sur la fongibilité institutionnelle ?

Selon l'économiste anglais, l'action des institutions porte avant tout sur les comportements et l'habitus. Celui-ci étant soluble dans la cognition, l'appropriation des institutions participe au développement du *knowledge* (Fernández-Huerga) ou le capital humain dans son sens général¹⁵⁸. Par exemple, l'obligation de rembourser à une échéance précise assortie d'une pénalité financière de 10 HTG par jour de retard, modifie le comportement des bénéficiaires de microfinance qui deviennent alors plus respectueux des échéances en général. 92% des bénéficiaires pense que l'intervention de la microfinance a amélioré leurs comportements en termes de respect des calendriers. Cette dynamique est légèrement plus importante dans la branche coopérative (94% contre 90%) (Anova F-test=1,850).

Le caractère opératoire des institutions implique donc leur médiatisation à travers le savoir et la cognition des individus (Veblen, 1990 ; Hodgson, 2004a, 2004b ; Bresser et Millonig, 2003). Ainsi, une partie du capital institutionnel est fongible en capital humain. Cette médiatisation nous amène à distinguer l'ensemble des institutions prévalant dans l'intermédiation microfinancière en deux parties : les institutions médiatisées ou fongibles en

¹⁵⁷ Chez Kaufman (1989), la notion de perception se réfère au processus physique et mental d'acquisition et d'interprétation de données relatives à l'environnement.

¹⁵⁸ Fernández-Huerga (2008) présente un ensemble de travaux institutionnalistes concernant l'influence des institutions sur le processus cognitif et la connaissance en général.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

capital humain et les autres. La partie médiatisée sera prise en compte économétriquement à travers le capital humain. La partie non médiatisée agit isolément sur les comportements (Folmer, p. 260, 2009), en ayant toutefois indirectement une influence sur le capital humain, mais sans présager de problème de multicollinéarité.

Le tableau n° 41 suivant présente la médiatisation des institutions en capital humain. La médiatisation ne doit pas être confondue avec une action du capital institutionnel sur le capital humain. Par exemple, une obligation de suivre une formation permet d'acquérir un accroissement de capital humain. Mais cette obligation en soi n'est pas fongible en capital humain. Une institution est fongible en capital humain lorsqu'elle peut être médiatisée dans les comportements de l'individu de manière à ce que celui puisse agir conformément à cette institution sans s'y référer intentionnellement. C'est pourquoi, toutes les institutions identifiées dans l'intermédiation de la microfinance haïtienne ne sont pas médiatisables en capital humain.

Tableau n° 41 : Médiatisation des institutions en capital humain

Appellation de l'institution dans la régression	Médiatisée (oui/non)	Forme de la médiatisation
insreso	non	
inscrip	non	
instdos	non	
insremb	oui	Intégration du principe de remboursement des dettes
insint	non	
insepar	oui	Intégration du comportement de l'épargne
insmem	oui	Partage d'expériences et de compétences entre les membres du réseau social, apprentissage collectif
insrenta	non	
inscpta	oui	Intégration des principes élémentaires de comptabilité
insfoge	non	
insfsan	non	
inspena	oui	Intégration du principe du respect des échéances et des calendriers

Dans le tableau n° 42 suivant, nous présentons les conséquences possibles des institutions non médiatisées sur le capital humain.

Tableau n° 42 : Conséquences des institutions non médiatisées

Appellation de l'institution dans la régression	Médiatisée (oui/non)	Action de l'institution sur le capital humain et/ou d'autres actifs
inscrip	non	Réduit l'actif financier initial du bénéficiaire
instdos	non	Réduit l'actif financier du bénéficiaire
insint	non	Réduit l'actif financier (bénéfice d'activité) du bénéficiaire
insepar		Perçu en début de campagne, l'épargne obligatoire réduit la capacité d'investissement du bénéficiaire. L'épargne améliore généralement le patrimoine financier du bénéficiaire
insrenta	non	Permet d'améliorer le capital financier (revenus financiers) du bénéficiaire
insfoge	non	Permet d'améliorer le capital humain (capital intellectuel) du bénéficiaire
insfsan	non	Permet d'améliorer le capital humain (capital santé) du bénéficiaire

Le capital institutionnel, par la dimension cognitive des institutions qui le composent (Scott, 2001 ; Bresser et Millonig, 2003), participe dans l'accumulation du capital humain, au sens pratique, dans la population des bénéficiaires de la microfinance. En traitant ce phénomène ici, notre objectif n'est pas de mesurer le niveau de capital humain des bénéficiaires. Nous cherchons simplement à démontrer l'existence du phénomène de médiatisation du capital institutionnel en capital humain et ensuite prouver que le résultat cognitif issu du processus a des effets pratiques pour les bénéficiaires, notamment dans le management de leur micro-entreprise. Économétriquement, pour former la variable capital humain avec les institutions médiatisées, nous prenons en compte les composantes suivantes :

- « éducation », le nombre d'années de scolarité qu'a suivi l'individu ;
- « alphabétisation », une variable muette indiquant (valeur 1) si l'individu a participé à une campagne d'alphabétisation mise en œuvre par l'OMF, 0 sinon ;
- « expérience dans la microfinance », une autre variable muette prenant la valeur 1 si l'individu participe dans l'intermédiation microfinancière depuis au moins cinq ans, et 0 sinon ;
- « formation en gestion », une autre variable binaire indiquant si l'individu a suivi des séances de formation à la gestion de la microentreprise (valeur 1), 0 sinon ;
- et enfin les institutions médiatisées déjà identifiées ci-dessous (c'est-à-dire l'obligation d'épargner [insepar], l'obligation de tenir une comptabilité simple¹⁵⁹ de son activité [inscpta] et l'obligation de payer une pénalité en cas du non-respect des règles de remboursement [inspena]). Ces institutions sont aussi des dummy.

En termes de pondération, nous considérons que la participation à des formations peut être comptée pour environ un mois d'éducation, de même que l'expérience et la formation en gestion. En effet, l'ensemble des séances de formation ne constitue que quelques semaines au total. Comparativement à l'éducation scolaire dont une année équivaut à 10 mois, la pondération de ces variables est alors 1/10, puisque la variable éducation a été mesurée en années. Par ailleurs, nous adoptons une forme linéaire dans l'établissement de l'équation du capital humain global. L'équation du capital humain avec médiatisation est alors :

$$\text{Capital humain} = \text{éducation} + \text{alphabétisation}/10 + \text{expérience_microfinance}/10 \\ + \text{formation_gestion}/10 + \text{insepar} + \text{inscpta} + \text{inspena} \quad (26)$$

Selon cette forme linéaire, nous ajoutons un point au capital humain de l'individu chaque fois qu'il a été soumis à une institution médiatisable. L'hypothèse étant que l'individu a intégré cette institution, puisqu'il a continué dans l'intermédiation microfinancière. Cette équation est ensuite introduite dans le modèle général, à la place de variables éducation et santé utilisées précédemment.

¹⁵⁹ Il s'agit en réalité d'un calcul et d'une comparaison des recettes et des dépenses liées à l'activité microfinancée. Une extension pourrait être la vérification des calculs d'intérêt. Dans notre enquête, nous avons observé la motivation à prendre en compte des dépenses comme la consommation sur le lieu de travail, les frais de transport, et même les coûts d'opportunité liés aux réunions.

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

Les équations générales de l'évaluation s'écrivent alors :

$$Y_{ki} = \beta_0 + \beta_1(\text{Benef})_i + \beta_2(\text{capital institutionnel non-médiatisé})_i + \beta_3(\text{capital financier})_i + \beta_4(\text{capital humain avec institutions médiatisées})_i + \beta_5(\text{capital social})_i + \beta_6(\text{capital naturel})_i + \beta_7(\text{genre})_i + \beta_8(\text{secteur d'activité})_i + \beta_9(\text{zone d'activité})_i + \varepsilon_i \quad (27)$$

Où $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6, \beta_7, \beta_8, \beta_9$, sont des paramètres à estimer.

Nous avons les résultats de l'estimation des paramètres pour quelques variables d'intérêt dans le tableau suivant. Ils montrent de manière suffisamment convaincante le bien fondé du processus de médiatisation du capital institutionnel en capital humain.

Tableau n° 43 : Résultats de l'estimation des paramètres dans la comparaison inter-groupes avec médiatisation d'institutions

Variables indépendantes	Revenus totaux annuels		Consommation alimentaire	Consommation non-alimentaire	Epargne annuelle	Financiarisation de l'épargne	Financiarisation du lien social		
	Coop	Non-coop					Coop	Non-coop	
La constante	48269 (0,964)	59702 (2,281)	72470 (5,005)	1635 (1,661)	-6336 (1,503)	-2,510 (2,071)	4,724 (3,104)	0,940 (0,838)	
Différence bénéficiaire	23533 (0,922)	-13741 (1,341)	12198 (2,118)	436 (1,125)	1202 (0,757)	1,885 (4,776)	-1,199 (2,096)	-0,098 (0,337)	
Capital institutionnel	Inscrip	-56027 (2,902)	-1028 (0,163)	-5752 (2,037)	-220 (1,061)	550 (0,715)	0,213 (1,676)	0,643 (1,278)	0,093 (0,544)
	Insreso	-28282 (2,043)	-11546 (1,664)	-10916 (3,191)	493 (1,662)	-4118 (4,144)	0,510 (2,971)	0,276 (0,681)	0,305 (1,559)
	Insint	-5871 (0,563)	-7609 (0,754)	-19111 (3,420)	-661 (1,612)	1732 (1,089)	Insint=1 parf.corrélé	0,012 (0,045)	0,030 (0,100)
	Insfoqe	-16210 (1,667)	-13619 (1,971)	-5430 (1,571)	683 (2,640)	-3731 (4,399)	-0,011 (0,070)	-0,311 (0,704)	-0,285 (1,453)
	Insepar*	---	---	---	---	---	---	---	---
Capital financier	0,629 (5,220)	0,668 (4,522)	0,203 (4,415)	0,018 (4,972)	0,050 (3,625)	0,001 (0,029)	-0,219 (2,049)	0,055 (0,686)	
Capital humain global	1475 (0,446)	2174 (0,964)	-940 (0,965)	196 (2,663)	1687 (5,946)	0,012 (0,249)	-0,270 (2,855)	-0,111 (2,071)	
Capital social	-32 (0,005)	2676 (0,923)	3734 (2,526)	184 (1,633)	853 (2,034)	0,067 (1,044)	-0,387 (2,917)	-0,377 (4,369)	
Capital naturel	1,237 (2,789)	0,345 (1,526)	0,062 (1,357)	0,009 (1,677)	0,022 (1,209)	-0,059 (2,865)	0,016 (0,404)	-0,066 (2,910)	
Genre	5584 (0,732)	-276 (0,044)	4369 (1,576)	-646 (2,637)	-630 (0,709)	-0,013 (0,091)	0,055 (0,207)	0,029 (0,153)	
Secteur d'activité	26406 (0,667)	2856 (0,192)	-20728 (2,215)	-441 (0,665)	-2267 (0,787)	-0,701 (1,331)	0,458 (0,767)	-0,076 (0,171)	
Zone d'activité	23231 (2,269)	19469 (3,935)	9878 (3,253)	401 (1,647)	1165 (1,484)	0,387 (2,632)	-0,870 (3,003)	-1,016 (5,500)	
Lambda	-82459 (1,824)	-51557 (1,726)	11743 (0,752)	2368 (1,960)	9810 (2,308)	0,940 (1,042)	-1,565 (1,212)	1,305 (1,420)	
R ² /R ² de McFadden	0,39512	0,21892	0,19699	0,16566	0,22321	0,14758	0,3599	0,22019	
Nombre d'observations	247	453	600	600	600	600	247	453	

Entre parenthèses, la valeur absolue de t-student ou de z-statistique. * Insepar est déjà pris en

compte (médiatisé) dans le capital humain global, elle n'est plus estimée séparément.

Seuil de significativité : 5%. Les résultats ont été corrigés d'hétéroscédasticité.

Le capital humain prenant en compte les capacités, les compétences et les institutions médiatisées continue à avoir pratiquement les mêmes corrélations avec les variables que précédemment, sauf avec les dépenses de consommation alimentaire. Celle-ci n'étant pas forcément liée au capital humain dans la mesure où il s'agit d'une population pauvre qui cherche d'abord à satisfaire ses besoins primaires.

Le fait pour les bénéficiaires analphabètes d'avoir suivi quelques séances d'alphabétisation (comme l'a fait l'OMF Fonkoze, la plus grande du pays) constitue un atout majeur dans l'objectif de changement économique visé par la microfinance en général. Car de nouvelles capacités sont acquises et permettent aux bénéficiaires de pouvoir lire, écrire et signer. Ces capacités, savons-nous, sont essentielles non seulement pour mener à bien une activité économique mais surtout pour interagir dans une économie monétarisée (Pic, 2008) et contractuelle (contrats de prêts, contrat d'avance de marchandises).

De la même façon, il y a une accumulation tacite de compétences cognitives grâce au fait d'avoir participé dans le système depuis plusieurs années. L'expérience participe de l'apprentissage (Scott, 2001). Nous avons donc choisi comme repère temporel la période d'après la crise des années 2000-2002, période correspondant à la deuxième phase de l'expansion du secteur microfinancier haïtien. De 2003 à 2009, le secteur s'est beaucoup renforcé et a commencé à reconquérir la confiance des individus. Sur la même période, l'assistance des bailleurs de fonds (USAID, DID, AFD...) s'est renforcée et les bénéficiaires semblent profiter marginalement de l'évolution du système. Cela s'est manifesté à travers la prise en compte de la durée de l'expérience dans l'intermédiation microfinancière. Notre réflexion va dans le sens de la théorie de la *Case-Based Reasoning* (CBR) de Schank et al. (1999). Cette théorie est fondée sur le fait que les individus font appel à leur mémoire dans la résolution de leurs problèmes (ibid., p. 166). Il s'agit de l'apprentissage à travers le temps, à la base du *Learning by doing* (ibid.). Nous verrons plus loin que la disposition à sortir de cette intermédiation (*Dropout Disposition*) demeure peu élevée.

L'apprentissage organisationnel est un élément fort dans la constitution du stock de

compétences (*knowledge*) des individus (Argyris et Schön, 2002). C'est un des avantages sociaux des OMF coopératives (Lustin, 2005). Celles-ci participent de la dynamique sociale permettant aux individus de gagner en pouvoir de négociation, même si ce pouvoir tend à diminuer avec le réseautage du système (Périlleux, 2009). Les institutions portant sur le calcul des bénéfices, sur le respect des échéances et sur l'épargne d'une partie des revenus semblent avoir des effets notables sur les bénéficiaires. De telles institutions sont appelées à modifier les comportements économiques individuels, elles font à la longue partie de leur savoir et savoir-faire. A ce propos, le bénéficiaire ayant participé dans l'intermédiation durant plusieurs cycles de prêts ne se réfère plus à l'institution pour agir dans le sens requis. Il le fait systématiquement et a même une argumentation personnelle de son action. C'est là une preuve que le comportement est réellement institué et que l'institution est passée dans sa cognition. Par exemple, certains individus enquêtés argumentent et justifient la légitimité de payer des intérêts (alors que ceux-ci sont relativement élevés : taux moyen mensuel de 4,4%), de commencer par un prêt de faible montant (souvent insuffisant pour commencer une activité), ou de rembourser leur crédit. Au final, pour les institutions médiatisées en capital humain, le respect institutionnel n'est plus nécessairement une action consciente de l'individu.

Que disent les faits sur la fongibilité du capital institutionnel en capital humain ?

La réponse à cette question se trouve dans les résultats estimés avec la variable composite (capital humain global). Cette nouvelle variable a plus grande significativité dans le modèle que celle correspondant à la réduction du capital humain au niveau d'éducation et à l'état de santé.

Ces résultats justifient la nécessité de prendre en compte des différentes composantes du capital humain (éducation, formation, alphabétisation, médiatisation institutionnelle, expérience) dans les interventions visant à améliorer la situation des bénéficiaires de la microfinance. Les développements théoriques de l'économiste Geoffrey Hodgson (2004a) trouvent ici une confirmation empirique partielle. En même temps, ce résultat interpelle les praticiens quant à la nécessité de mettre en œuvre des actions visant à améliorer les compétences et les capacités techniques (*skills*) des bénéficiaires.

Au final, tous les résultats concourent à prouver la médiatisation des institutions « insepar », « inscpta » et « inspena » en capital humain. En même temps, ils apportent une preuve du caractère plus opérationnel de la définition élargie du capital humain. Celui-ci apparaît, dans la continuité des travaux des institutionnalistes, comme alimenté par le processus cognitif (Fernández-Huerga, 2008), pratiquement au même titre que la socialisation (entendue, selon Muriel Darmon (p. 6, 2008) comme « façon dont la société forme et transforme les individus »).

6.8.6.2. Complémentarité institutionnelle et succès de la microfinance

Nous venons de voir/vérifier que le capital institutionnel est partiellement fongible en capital humain. Mais cette fongibilité dépend en grande partie de la condition que les institutions apportées soient en compatibilité avec celles déjà en vigueur dans l'espace social d'introduction. Aussi, certaines questions méritent notre attention.

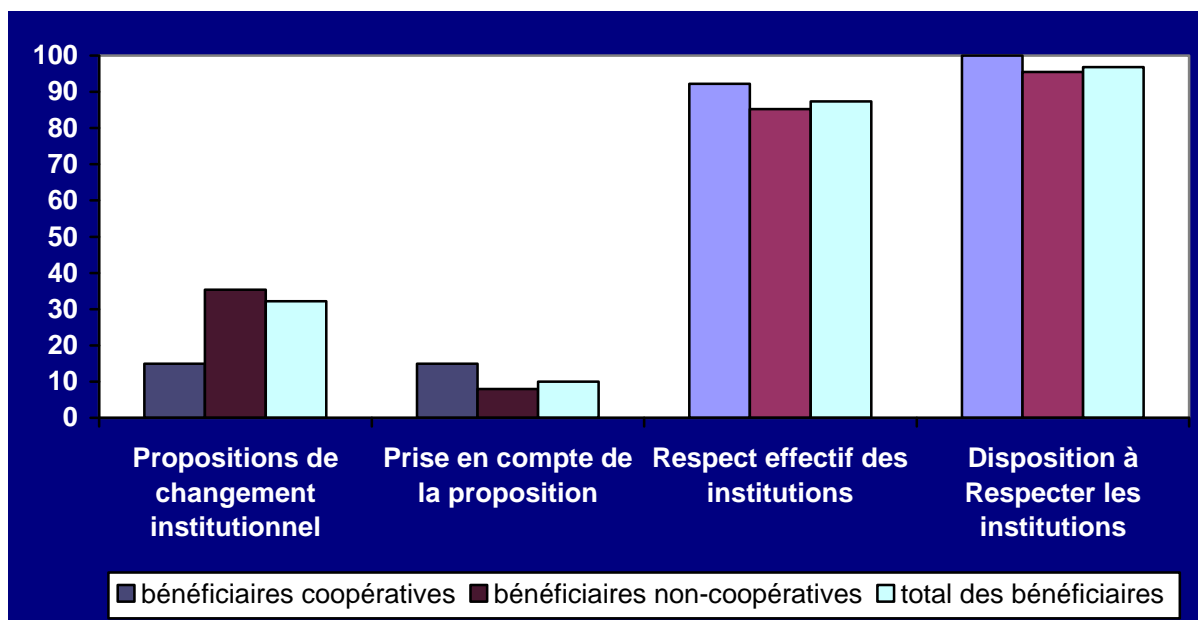
La microfinance haïtienne prend-elle en compte les aspects institutionnels locaux ? – La réponse plaide en défaveur d'une complémentarité institutionnelle et justifie certains commentaires de méfiance par rapport aux institutions véhiculées.

Lorsqu'il analysait les postulats du *Modern Institutionalism of Development*, Kenneth P. Jameson soulignait le rôle de l'adéquation institutionnelle à chaque niveau du développement (Jameson, op. cit., p. 373). Il citait en exemple le cas de l'expansion du microcrédit comme étant une justification de succès du désir international de subventionner le crédit pro-pauvre au lieu des politiques *top-down* basées sur les critères de performance du marché (ibid.). Le cas de la microfinance haïtienne vient nous apporter un constat de la nécessité de poursuivre le changement institutionnel basé sur la compatibilité et le compromis entre institutions apportées par les pourvoyeurs des services microfinanciers et celles des populations locales bénéficiaires.

En fait, l'absence ou l'inefficacité de la régulation étatique dans le secteur de microfinance haïtienne apparaît comme une source de difficulté pour les acteurs individuels dans l'intermédiation. Dans certains pays africains, comme le Bénin (Attanasso, 2009) ou le Mali (Koloma, 2008), l'Etat intervient et joue son rôle de régulateur. Même les avis sont partagés

et que des auteurs réclament la prudence en matière de gouvernance et régulation en microfinance, il reste vrai qu'en cas de faillite l'Etat est toujours appelé à la rescousse. A ce sujet, le cas d'Haïti est typique, notamment suite à la faillite des CIP entre 2000 et 2002. Jusqu'à présent les sociétaires victimes de ces fausses coopératives continuent à s'adresser à l'Etat, dans le but d'être dédommagé. La formalisation des relations microfinancières en Haïti, au regard de la disposition des bénéficiaires à respecter les institutions, apparaît souhaitable.

Illustration n° 14 : Dynamique du contexte institutionnel dans l'intermédiation de la microfinance haïtienne



Source : l'auteur.

En termes de compatibilité des institutions, nous pouvons constater que la perception des bénéficiaires est assez bonne. Les bénéficiaires des coopératives ont été moins nombreux à demander un changement de règles que les bénéficiaires des non-coopératives. Ce résultat peut s'expliquer par une plus forte participation des membres de coopératives dans la dynamique institutionnelle de leurs OMF. Alors que les clients des OMF non-coopératives n'ont aucune marge de manœuvre sur les institutions qui leur sont imposées. Ce fait est confirmé par le taux d'acceptation ou de prise en compte des demandes. 100% des demandes des membres de coopératives ont été prises en compte tandis que moins d'un quart des demandes des clients des OMF non-coopératives ont été étudiées.

Cette faiblesse de la compatibilité institutionnelle amène à deux résultats logiques confirmés par les données empiriques. Tout d'abord, la disposition à respecter les institutions (DARI) est très élevée dans l'ensemble de la population bénéficiaire. Elle est maximale (100%) chez les membres des coopératives et paraît moindre de 5% chez les clients des OMF non-coopératives. Mais cette différence n'est pas significative (Anova F-test = 6, 951). Autrement dit, comme nous l'avons expliqué précédemment, les institutions imposées par les OMF n'ont pratiquement pas été remises en question par les bénéficiaires (en situation de contrainte de liquidités (Pic, 2008 ; Kiiru, 2007)). Ensuite, ce résultat confirme l'influence de la médiation institutionnelle sur le respect des institutions.

Qu'est-ce qui fait respecter les institutions ? A la lumière de la théorie institutionnelle, nous pouvons penser que le respect des institutions allait dépendre de la compatibilité des institutions (mesurée par la perception du changement institutionnel), la définition des institutions (mesurée par le capital institutionnel), les caractéristiques individuelles (mesurées par le capital humain) et la branche de microfinance (ou le fait d'être ou non bénéficiaire). Pour l'ensemble de l'échantillon, nous avons les résultats présentés en annexe G2 obtenus à partir d'un modèle probit. Il faut remarquer que les institutions en soi sont les variables clés de ce modèle.

Le résultat est édifiant. *Ceteris paribus*, les variables qui font augmenter le respect institutionnel la satisfaction des services, la branche de microfinance (si coopérative), l'insertion dans un réseau (présence du *peer pressure*) et le capital social. L'obligation de payer des frais d'inscription, le taux d'intérêt, le niveau de capital social et curieusement le montant du crédit sont corrélée négativement au respect des institutions.

En termes d'analyse, nous pouvons dire que les taux d'intérêt élevés pratiqués sont désincitatifs en matière de respect des institutions. L'obligation de suivre une formation a une corrélation positive avec le respect des institutions, de même que l'amélioration de l'état de santé. *Ceteris paribus*, plus les bénéficiaires ont un réseau relationnel intense (capital social élevé) plus ils sont enclins à contourner les institutions. Ce qui n'est pas contre-intuitif. Il est aussi curieux de constater que le niveau des liquidités n'agit pas positivement sur le respect des institutions. Mais en même temps, ce résultat rejoint la question de la contrainte de liquidité qui amène à respecter des institutions sans nécessairement les remettre en question.

La zone ou le secteur d'activité n'a pas de liaison avec le respect des institutions.

Enfin, dans la mesure où les flux institutionnels évoluent selon un schéma top-down (voir notre modèle schématique), il est possible d'affirmer que plus le niveau de la compatibilité institutionnelle est élevé, moins les bénéficiaires seront incités à proposer des changements de règles. En l'état actuel des interactions microfinancières en Haïti, la dynamique institutionnelle n'apparaît pas satisfaisante aux yeux de la population. Si les faillites des années 2000-2002 ont largement poussé les acteurs de la microfinance haïtienne à améliorer les outils institutionnels, il n'en demeure pas moins que près de 15% des bénéficiaires estiment que certaines institutions apportées par les OMF ont perturbé les pratiques locales.

En tant qu'une nouvelle industrie naissante (USAID, 2008a), si nous nous référons à Dichter (2010), la demande pour les services de la microfinance est vaste, de même pour le nombre des bénéficiaires potentiels. Le secteur a donc intérêt à s'organiser de manière se réconcilier avec la population. La microfinance a l'avantage de présenter une plus grande résilience que la finance formelle (représentée par les banques) en Haïti (CGAP, 2010b). Maintenant, la perception vis-à-vis de son offre dépendra des coûts supportés par les bénéficiaires ainsi que la qualité des institutions qu'elle apporte.

6.8.7. Analyse globale du changement généré par l'intervention des OMF

Comme nous l'avons montré dans l'analyse des articulations que maintient le capital institutionnel avec les autres formes du capital, les conséquences de l'intervention des OMF se déploient directement ou indirectement sur pratiquement toutes les formes du capital des bénéficiaires. Tout d'abord, elle leur permet d'accroître leur niveau de liquidités (capital financier), d'améliorer leur niveau de compétences (capital humain), d'étendre leur réseau social (capital social) mais aussi d'être encore plus institués (capital institutionnel).

Avec les liquidités qu'ils acquièrent, les bénéficiaires des OMF peuvent accéder à des ressources matérielles (capital naturel, capital technique) auxquelles ils n'avaient qu'un accès limité. Bien entendu, cette tendance est relativement limitée à l'acquisition de place à vivre (logement, construction, etc.) d'après ce que révèle l'enquête. La microfinance est dans ce cas, à juste titre, un outil d'inclusion à la fois financière mais aussi sociale.

La dynamique d'inclusion financière est un des grands résultats positifs de l'intervention de la microfinance en Haïti. L'accès aux ressources et services microfinanciers a permis à des hommes et majoritairement des femmes d'entrer dans l'économie globale, même si ces bénéficiaires ne sont pas nécessairement motivés à enregistrer leurs auto-entreprises auprès de l'administration centrale. Cette dynamique d'inclusion financière a montré la voie aux banques commerciales. Celles-ci ont dû vite réadapter leur offre afin de desservir une partie des pauvres. Pratiquement toutes les banques commerciales du pays offrent aujourd'hui des services microfinanciers. D'ailleurs, l'extension de leur couverture géographique semble suivre la dynamique de la microfinance, comme si celle-ci s'appliquait à leur préparer le chemin, à travers ce que nous appelons le changement comportemental généré par les institutions de la microfinance.

La dynamique financière portée par la microfinance s'est aussi appliquée à financiariser le capital mort ou sur pattes qui prévalait dans le pays. A ce titre, le comportement de financiarisation de l'épargne profite à la fois aux OMF et aux banques commerciales. Car, au fur et à mesure que les bénéficiaires développent leur préférence pour l'actif financier sous forme monétaire, bien qu'étant bénéficiaires des OMF, ils choisissent pour large part d'épargner dans les banques commerciales qui paraissent comme plus viables, en tout cas plus régulées par l'Etat.

La microfinance semble avoir enclenché une vraie dynamique de changement économique et social dans le pays. Ce changement est donc particulièrement visible dans la consommation des bénéficiaires et dans la modification de leurs comportements par rapport à l'argent. L'attitude face à une institution comme l'obligation de remboursement témoigne d'un changement essentiel en matière d'intermédiation financière. Si en 1997, l'ACDI voyait « la culture crédit/subvention chez bénéficiaires de prêts » comme un blocage pour le développement de la microfinance en Haïti (ACDI, p. 10, 2004). Ce n'est plus le cas actuellement. Les individus sont intéressés à rembourser leur dette, autrement dit, il y a désormais en Haïti, ce que Solène Morvant-Roux appelle « l'institution de la dette » (Morvant-Roux, p. 116, 2009). Même les croyances religieuses par rapport à la question de l'intérêt semblent avoir évolué.

Cependant, comme nous allons le voir, de façon générale, la microfinance ne peut aboutir à l'objectif de développement économique que dans le cadre d'un *package*. C'est-à-dire, il lui faut agir sur plusieurs facteurs de contraintes de ses bénéficiaires. C'est pourquoi, nous avons axé notre analyse sur l'approche des capitaux multiples. En dehors de ce *package* qui permet de s'assurer de l'accompagnement du bénéficiaire, plus on prête beaucoup d'argent à l'individu, plus il est susceptible de se retrouver dans une grande difficulté. Même si, incontestablement, ce que recherchent les bénéficiaires c'est uniquement l'argent (la plupart des interviewés déclarent avoir trouvé dans l'OMF les services qu'ils recherchaient, alors qu'ils ne bénéficient que du microcrédit). Emprunter de l'argent, est la priorité de l'individu. Mais le changement économique et social nécessite plus que la finance.

6.9. Considérations générales sur les résultats

Les résultats précédents obtenus dans le cadre de notre étude empirique nous permettent d'avancer trois affirmations fortes qui viennent appuyer le développement théorique de la thèse :

1. La notion théorique du capital institutionnel est validée d'un point de vue empirique en tant que grille de lecture opérationnelle dans l'analyse des interactions économiques. Alors que la littérature s'était jusqu'à présent contentée de fournir des évidences macro-économiques du rôle des institutions.
2. Le capital institutionnel existe en tant qu'actif immatériel et est nécessaire dans les systèmes d'interactions économiques et sociaux comme l'intermédiation microfinancière. Son accumulation est confirmée dans le temps, son obsolescence dans le cadre du changement institutionnel ainsi que sa fongibilité en capital humain.
3. La négociation et la compatibilité institutionnelle ont un rôle important dans les processus d'accumulation du capital institutionnel, si l'on désire que celui-ci soit partagé et opératoire sans être imposé.

Néanmoins, il y a lieu de considérer que les spécificités du contexte haïtien font que les résultats de l'étude empirique ne soient pas nécessairement généralisables dans d'autres contextes. Autrement dit, le caractère institutionnel de la relation microfinancière est une cause du fait que les observations qui en sont tirées soient situées. Toutefois, la validité

économétrique du modèle demeure assez solide. Bien entendu, les paramètres estimés sont à interpréter *ceteris paribus*. Car la variation de l'ensemble des variables dans le même temps (c'est qui est plutôt réel) n'est pas interprétable par la méthode utilisée. Par ailleurs, les variables de perception sont ordinairement dépendantes aussi de la capacité des individus enquêtés à interpréter eux-mêmes leur environnement.

De plus, le fait que nos données ne concernent qu'une année (coupe transversale), nous n'avons pas pu mettre en œuvre une double comparaison comme il est devenu courant de procéder dans l'évaluation de la microfinance. Cependant, cette première étape et la disposition de ces données peuvent permettre d'y parvenir facilement par la suite. Ces premiers résultats n'ont donc pas vocation à faire des prévisions. C'est pourquoi, leur interprétation n'a pas été faite en termes d'élasticité ou sur la valeur des paramètres estimés. Malgré ses faiblesses, cette étude a l'avantage de nous permettre d'initier une réflexion sur le rôle de la microfinance dans le champ du développement en Haïti.

6.10. Rôle des OMF dans le champ du développement en Haïti

Dans la continuité des analyses de l'UNCDF (2003), nos résultats ont montré que la microfinance, dans son objectif général d'inclusion financière et sociale, est incontestablement un outil pouvant être mobilisé dans le développement. Cependant, elle semble être une stratégie non-suffisante. Autrement dit, elle ne doit pas être considérée comme une panacée, une solution miracle. En tant que stratégie de développement en Haïti, son rôle est autant important que le développement économique dépend du développement financier. Toutefois, en l'état actuel de son expansion, malgré la multiplication des parties prenantes (souvent internationales), l'accumulation de capital institutionnel devra continuer, dans la négociation et la participation, afin de mieux répondre aux spécificités du système économique national.

6.10.1. Conséquences économique et financières nationales

L'objectif vulgarisé par les prestataires de services microfinanciers en Haïti, comme dans d'autres pays, est de réduire l'exclusion financière (Servet, 2010) condamnant une majorité de la population à un cercle vicieux de pauvreté (Kiiru, 2007). Aussi, nous nous attendions à ce

que la microfinance haïtienne soit inclusive financièrement et qu'elle constitue un moteur de l'activité économique, dans le sillage des idées soutenues par Cécile Lapenu qui voit dans la microfinance une solution à l'exclusion bancaire dans les pays pauvres (Lapenu, p. 847, 2002).

Mais qu'est-ce qu'un secteur financier inclusif ? Dans la brochure de présentation de l'année de la microfinance (année 2005), on trouve des éléments de réponses. « Un secteur financier inclusif permet aux pauvres et aux personnes à faibles revenus d'accéder au crédit, à l'assurance, aux transferts de fonds et aux produits d'épargne ». Beaucoup d'autres publications abondent dans le même sens (Servet, 2002 ; UNCDF, 2003 ; Ferrary, 2006 ; CGAP, 2010c). En Haïti, les acteurs de la microfinance s'étaient proposé de relever ce défi que le secteur financier traditionnel n'avait pas su relever (Lustin, 2005). Ce faisant, ils contribueraient à permettre à une plus grande part de la population à contribuer au développement économique national.

Dans les faits, les OMF permettent à un grand nombre de pauvres d'accéder aux services microfinanciers. Elle pénètre le milieu rural peu accessible, grâce aux points services mobiles de certains OMF et grâce à sa forme mutualiste (Pic, 2008). Mais nos résultats empiriques ne permettent pas de dire si la microfinance haïtienne privilégie les plus pauvres des pauvres. Néanmoins, les bénéficiaires sont plutôt satisfaits de l'intervention et ils souhaitent bien que cela continue. Par ailleurs, ils estiment percevoir un changement positif dans leur situation économique.

Du point de vu de la couverture géographique, nous pouvons avancer sans risque de nous tromper que la microfinance haïtienne participe à l'inclusion financière bien plus que ne le font les banques commerciales.

6.10.1.1. Les effets économiques de la microfinance : effets sur les revenus

Les résultats du modèle économétrique ne montrent pas de différence significative entre la situation (en 2009) des bénéficiaires et de non-bénéficiaires de la microfinance haïtienne. Aussi, en l'absence d'une idée précise sur la situation économique de départ des bénéficiaires, il n'est pas possible de se prononcer sur les effets de la microfinance haïtienne en termes de

revenus. Ce, d'autant plus que nos résultats ne montrent pas de différence significative dans les comparaisons inter-groupes.

Dans la mesure où notre échantillon de non-bénéficiaire présente le même profil que les bénéficiaires. La réflexion qui nous semble la plus soutenable est l'absence d'effets significatifs sur les revenus, en comparaison aux non-bénéficiaires. Connaissant bien la situation haïtienne, nous savons que le non-bénéficiaire qui n'a pas eu recours à un crédit usuraire mais de préférence à un transfert de la diaspora ou à une avance de marchandises a de meilleure chance de dégager des bénéfices nets élevés que son voisin bénéficiaire des OMF mais ponctionné (intérêt, frais de dossier, pénalités) par celles-ci. Il ne s'agit pas d'une critique adressée à la microfinance dans la mesure où la situation économique des individus enquêtés a été probablement affectée par les catastrophes et les crises régulières qui frappent Haïti¹⁶⁰. Mais selon les commentaires de beaucoup de non-bénéficiaires, les petits montants de crédit souvent octroyés par les OMF ne leur permettraient pas d'accroître leurs revenus de façon importante. On peut aussi se demander si la microfinance, tout en relâchant la contrainte de liquidités et participation à la dynamique financière nationale, ne contribue pas à réduire les revenus ? Dans la littérature, cette question fait débat. En Inde par exemple, Guérin et al. (2009) soulignaient l'expansion du phénomène de surendettement des bénéficiaires, alors qu'une étude récente de *Centre for Microfinance*, analysée par le CGAP, a démontré que la majeure partie des dettes des ménages ruraux de la zone en question (Andhra Pradesh) ne provient pas de microcrédits, mais d'autres pratiques liées au secteur informel (Centre for Microfinance, 2010).

En Haïti, pratiquement toutes les institutions composant le capital institutionnel étudié, à l'exception de l'obligation d'épargner, ont un effet négatif sur les revenus. En effet, l'obligation de s'inscrire (inscrip) ouvre le droit à l'accès aux services microfinanciers mais enlève aux bénéficiaires une partie du capital financier personnel de départ. Pareillement, l'obligation de payer des intérêts (insint) retire au fur et à mesure dans le capital financier disponible pendant l'activité. A cela s'ajoute le fait de commencer à rembourser dès le décaissement du crédit. Parce que les crédits individuels sont des montants plus importants que les crédits donnés aux membres des groupes solidaires, l'obligation de s'insérer dans un réseau social (insreso) présente un effet réducteur sur les revenus. Normalement, l'obligation

¹⁶⁰ Plusieurs individus enquêtés ont été victimes de vols et de pertes massives lors des événements de l'année 2008 (émeutes de la faim, cyclones, etc.). Ces observations ont été écartées lors du traitement des données.

de suivre des séances de formation devrait avoir des effets positifs sur les revenus. Cependant, le fait que les formations sont données à des heures de travail, elles entrent en compétition avec la génération de revenus.

Au final, tout en mobilisant des institutions pour contenir le risque de non-remboursement, les OMF haïtiennes semblent contraindre la génération de revenus des bénéficiaires. Ceux-ci ayant dû faire face à des chocs externes qui ne sont pas souvent pris en compte par les OMF. C'est pourquoi, certains bénéficiaires ont déclarés avoir recours à des formes parallèles de financement pour assurer les remboursements et éviter de payer des pénalités. Plus loin, nous verrons qu'un nombre non négligeable de bénéficiaires combine effectivement plusieurs sources de microfinancement.

6.10.1.2. Renforcement du secteur de la microentreprise

Dans une optique de développement économique national, la microfinance est supposée contribuer à la dynamisation des microentreprises. Le but général de la microfinance concerne la génération d'auto-emplois à travers la micro-entreprise (Ahlin et Jiang, 2005). Cet aspect des résultats est encore limité en Haïti, dans la mesure où la microfinance haïtienne ne participe pratiquement pas à la création de nouvelles micro-entreprises. Même en matière de renforcement de micro-entreprises existantes, son action est limitée. Elle aide peu les bénéficiaires à acquérir les capacités de base pour gérer une microentreprise apte à croître et se formaliser. La discussion sur la formalisation est peu courante en Haïti, pourtant dans une économie monétarisée et libérale, un minimum d'institutions formelles et transparentes, lisibles et compréhensibles par les tiers est nécessaire. A ce titre, sans un apprentissage institutionnel et la codification des institutions au sein des microentreprises bénéficiaires, la microfinance risque d'absorber beaucoup de fonds sans pouvoir apporter des résultats macroéconomiques significatifs.

L'accès au marché est une condition externe qui peut réduire considérablement l'effet sur les microentreprises aidées, et par conséquent les effets nationaux de l'intervention de la microfinance. A ce niveau-là, nous retrouvons le bien fondé d'un certain nombre de critiques vis-à-vis de la microfinance. Car celle-ci ne génère pas d'emplois pouvant être comptabilisés à l'échelle nationale. Car il s'agit d'auto-emplois très souvent incapables d'en créer d'autres.

De plus, l'état embryonnaire de la micro-assurance en Haïti (Pic, 2008) ne permet pas aux microentreprises d'être toujours résilientes faces aux chocs climatiques, sécuritaires et financiers qui marquent le contexte économique et social d'Haïti. L'évolution économique (au sens de schumpeter) initiée n'a d'effet économique national que marginalement. Si la microfinance contribue incontestablement à tirer la consommation vers le haut. Cela se traduit en réalité par un développement des activités d'importation. C'est alors à ce niveau indirectement que la microfinance influence les statistiques nationales. Mais nous verrons plus loin qu'elle contribue ainsi à tertiariser l'économie.

En termes d'accompagnement des micro-entrepreneurs, la formation portant sur les techniques de base de calcul de bénéfices, de gestion de la microentreprise, des techniques de vente, etc. constituent jusqu'à présent une partie peu importante des produits couramment offerts aux bénéficiaires. Dans notre échantillon, seulement 64% des bénéficiaires d'OMF non-coopératives et le même pourcentage pour les bénéficiaires d'OMF coopératives, déclarent avoir pris le temps d'estimer leurs bénéfices d'activités. Beaucoup de microentrepreneurs se sont contentés de dire que leurs activités marchent lorsqu'elles permettent de rembourser le crédit. Comme si la principale préoccupation des entrepreneurs était de rembourser le crédit. Une telle attitude ne peut être profitable que pour les OMF, comme commentaient quelques individus enquêtés avançant que la réussite de la microfinance concerne d'abord les OMF.

Dans la réalité, les microentreprises aidées dégagent des bénéfices élevés en général. Si l'on fait abstraction des apports personnels, le ratio moyen des revenus d'activité / montant du microcrédit est de 2,93 pour l'ensemble des bénéficiaires. Ce ratio est légèrement plus élevé (Anova F-test = 7,367) chez les bénéficiaires d'OMF non-coopératives (2,23) contre ceux des coopératives (2,22). Pourtant, le montant moyen du microcrédit est plus élevé dans les coopératives (Anova F-test = 73,501). En fait, le ratio montant coût financier total du crédit¹⁶¹ / montant du crédit est de l'ordre de 0,12 pour les bénéficiaires des coopératives et 0,20 pour ceux des OMF non-coopératives (Anova F-test = 28,880). On voit bien que les bénéficiaires sont fortement ponctionnées par les OMF (intérêts, frais d'inscription, frais de dossier, pénalités de retard).

¹⁶¹ Tous les coûts ne sont pas pris en compte. Nous additionnons ici uniquement le total des intérêts (calculés de façon linéaire) et les frais de dossier. On pourrait y ajouter d'autres coûts comme les pénalités financières, les coûts d'opportunité, de déplacements, etc.

La microfinance haïtienne étant actuellement dans sa deuxième phase d'expansion (DAI/FINNET, 2003), une réforme institutionnelle interne au secteur paraît nécessaire avant qu'elle puisse représenter un poste important dans les comptes économiques nationaux. Car un nombre important d'OMF fonctionnent encore sans aucune forme d'enregistrement administratif. Ce qui constitue une limite à la professionnalisation de l'ensemble du secteur. Il est vrai que la microfinance est une stratégie de développement incontestable mais dans le cas d'Haïti elle doit continuer à se structurer, se conforter mais aussi conforter les microentreprises aidées. Car le succès de la microfinance est basé d'abord sur celui des bénéficiaires. A ce titre, un effort institutionnel semble être nécessaire pour améliorer l'image de la microfinance auprès des bénéficiaires. Le principal élément relevé parmi les plaintes est le niveau élevé des taux d'intérêt.

Le principal enjeu pour le secteur repose sur la transmission de capacités en termes de gestion aux bénéficiaires. Car définitivement, le développement des qualités et des caractéristiques personnelles des bénéficiaires sont les éléments-clés du succès de leur micro-entreprise. Si les microentreprises aidées sont rentables, les OMF auront plus de chance de parvenir à leurs objectifs. C'est pourquoi elles véhiculent des institutions en vue de guider les comportements dans le sens qu'elles souhaitent.

6.10.1.3. Contribution à la tertiarisation de l'économie

A l'échelle de l'économie nationale, la microfinance a des effets qui ne peuvent être négligés. Entre renforcement de la microentreprise, augmentation du rythme de travail, etc. si la partie de l'économie aidée par la microfinance pouvait être prise en compte dans la compatibilité nationale, il serait alors possible de mieux appréhender l'effet macroéconomique de la microfinance. Néanmoins, les effets de la microfinance sur les petites activités commerciales sont importants. Ces effets ont aussi pour conséquence un développement de ces activités aux dépens des autres secteurs, notamment le secteur agricole. Cela semble se traduire de deux façons.

D'un côté, beaucoup d'actifs agricoles ont changé d'activités pour venir exercer la vente de produits importés. Les femmes qui accompagnaient leurs maris dans la commercialisation des

produits agricoles s'adonnent désormais à la revente de produits alimentaires importés dont l'approvisionnement paraît plus stable. Du même coup, l'activité de ces femmes entrent directement en compétition avec les travaux agricoles ancestraux. Si dans le court terme, les bénéficiaires sont soulagés des pénuries alimentaires, le pays figurant toujours sur la liste des pays dont la situation alimentaire reste critique selon la FAO, leurs ménages deviennent de plus en plus dépendants de l'aide alimentaire externe. Le pourcentage des produits locaux dans la couverture des besoins alimentaires a baissé sensiblement, constate la FAO (FAO, 2010). Au printemps 2008, des émeutes de la faim ont éclaté dans le pays et ont forcé le gouvernement à faire des remaniements précipités. Mais la dépendance alimentaire du pays reste chronique.

D'un autre côté, le financement des activités commerciales de produits importés a permis de générer des flux de revenus réguliers, car il s'agit de produits alimentaires ou de première nécessité (vêtements usagés, produits cosmétiques, services de transport) à usage quotidien. Il faut dire aussi que, d'un point de vue institutionnel, les fréquences et les durées de remboursement ne laissent pas d'autre choix à l'emprunteur. Et la plupart des OMF ont donné des microcrédits (prêts) à fréquence mensuelle et pour une durée ne dépassant généralement pas une année. Cette tertiarisation pourrait être favorable s'il s'agissait du développement de l'artisanat, par exemple, comme l'a observé Milgram aux Philippines (Milgram, p. 219, 2001). Mais dans le cas d'Haïti, sur les 500 bénéficiaires enquêtés, un seul cas de microfinancement artisanal a été rencontré.

Enfin, si cette tertiarisation a des effets positifs à l'échelle de l'individu et dans le court terme, ses conséquences nationales peuvent être dévastatrices dans le long terme si elles ne sont pas suffisamment encadrées (ibid.). En effet, le développement du tertiaire s'est fait essentiellement dans les services (Paul, Daméus et Garrabé, op. cit.). Par ailleurs, ces services sortent peu de la sphère de l'économie informelle. Jusque vers la fin des années 90, il était avancé que l'informel comptait pour près de 70% de l'économie nationale (UNCDF, 1997). Une situation semblable à certains pays africains (Attanasso, 2009). L'article du sociologue haïtien Lucien Maurepas (2002) sur l'économie informelle peut largement aider à comprendre les dynamiques et la persistance de l'informel en Haïti. Comme nous le discuterons plus loin, il paraît plausible que le développement économique national ne se fera pas sans une formalisation sinon une réduction de l'informel. Il en a été ainsi de la pratique de l'usure dans

le marché du crédit en Haïti.

6.10.1.4. *Limitation de la pratique de l'usure*

L'intervention des OMF haïtiennes a conduit durant les dernières décennies un ralentissement important des pratiques usuraires (Pic, 2008). En effet, les bénéficiaires investissant dans les activités commerciales ont été les clients privilégiés des usuriers. Plus de 33% des bénéficiaires d'OMF non-coopératives et 34% des bénéficiaires des coopératives déclare avoir déjà pris un crédit chez les usuriers. Alors que les taux d'intérêt pratiqués par ces derniers sont très élevés. En 1997, un rapport de l'UNCDF faisait état d'un taux allant jusqu'à 20 à 25% par mois. Ce qui a été confirmé plus tard par l'évaluation menée en 2003 (UNCDF, 2003). Et notre enquête montre que ce taux n'a pas baissé. Parmi les non-bénéficiaires ayant contracté un crédit usuraires, le taux moyen mensuel est de 20% (minimum : 10% et maximum : 30%).

Cependant, notre enquête révèle que l'intervention des OMF n'a pas permis d'éliminer l'usure en Haïti. Bien au contraire, un nombre non négligeable de bénéficiaires de microcrédit ont dû recourir à un endettement chez un usurier pour rembourser le prêt ou pour compléter l'insuffisance du microcrédit. En effet, cette situation n'est pas encore documentée, pendant ce temps beaucoup d'OMF haïtiennes se soucient d'abord d'être remboursées, sans prendre en compte l'évolution de la situation des bénéficiaires. De plus, la pratique du microcrédit à renouvellement croissant oblige les clients à débiter par un crédit de l'ordre de 7500HTG (soit l'équivalent d'un peu plus de 100 euros) pour une période de trois mois au taux de 5% par mois. Ce montant paraît évidemment insuffisant pour mener une activité commerciale permettant de rembourser le crédit avec les intérêts ainsi que les frais de dossiers, puis de dégager des bénéfices pour satisfaire les besoins de la famille.

6.10.1.5. *Formalisation marginale de l'informel*

Plus les OMF se professionnalisent, plus elles exigent à leurs bénéficiaires de respecter un certain nombre d'institutions. Mais ces institutions, nous les avons vues, ne concernent pas les exigences fiscales en vigueur. Comme identifié dans notre enquête exploratoire, les institutions qui sont réellement opératoires dans l'intermédiation microfinancière ne sont valables que

pour les interactions entre les emprunteurs et les prêteurs. Aussi l'hypothèse selon laquelle la microfinance participe au développement des échanges impersonnels est vérifiée sans toutefois que la tendance soit majeure dans le développement du secteur formel de l'économie. En effet, comme l'affirme Emmanuel Pic, « il existe en Haïti un processus d'approfondissement de la financiarisation de la société » (Pic, p. 2, 2008). Et, poursuit-il, « le milieu rural n'est pas à l'écart de ce phénomène » (ibid.). Dans le processus de monétarisation des échanges en cours en Haïti, les OMF apportent leur contribution. Mais celle-ci se trouve limitée jusqu'à présent. Si nous suivons les argumentations de Seibel dans d'autres contextes (Seibel et Parhusip, 1992 ; Seibel, 1996) et dans une moindre mesure, Lelart (2006), nous pouvons dire qu'il y a cohabitation de la finance formelle et informelle. Autrement dit, « l'informalité¹⁶² n'est pas un secteur précis ou statique de la société ; c'est une frange mitoyenne du monde légal » (De Soto, 1994). C'est pourquoi, les infrastructures institutionnelles mises en place (et qui méritent dans le cas d'Haïti d'être révisées) participent ou peuvent participer à la formalisation du système financier (Seibel, 1996).

Pour bien illustrer le principe de cette réflexion, considérons le schéma suivant qui simplifie la réalité et dont l'idée de base est que le développement est issu de la mobilisation d'actifs ou de capitaux de la part des deux secteurs, formels et informels. Il est important de rappeler que la simplicité du schéma correspond à une facilité de lecture. Mais le processus de développement doit toujours être analysé dans une approche systémique (Fine et Jomo, 2006). Autrement dit, le schéma ne postule pas de séparation exclusive entre l'économie formelle et l'économie informelle. Dans tous les pays, les deux secteurs formels et informels cohabitent à l'intérieur d'une dynamique favorable à l'expansion de l'un ou de l'autre. La question qui se pose concerne l'importance de l'un ou de l'autre dans l'activité économique nationale.

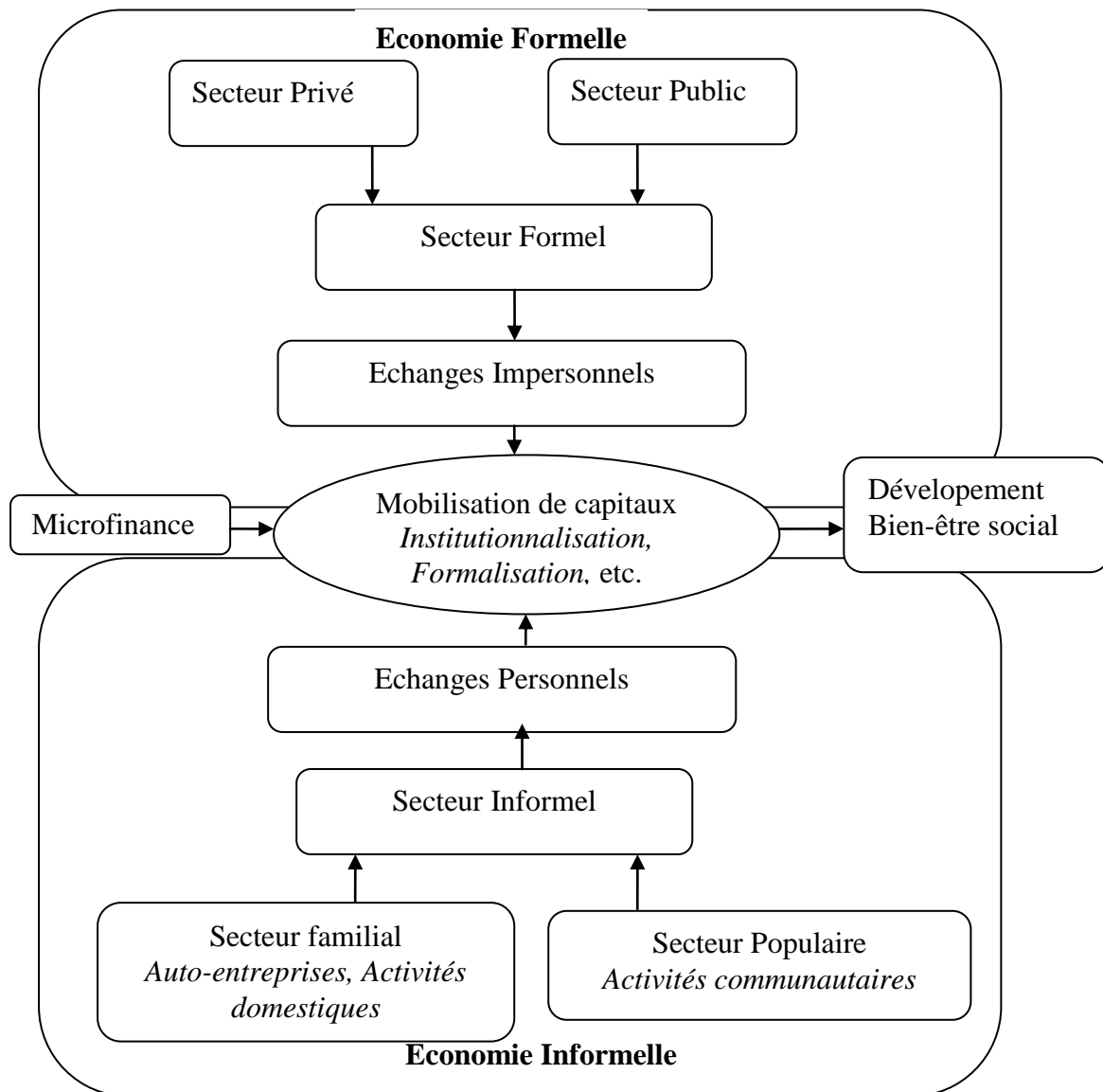
Si nous acceptons dès le départ, l'état actuel de l'économie mondiale dans laquelle est insérée une économie pauvre comme celle d'Haïti, nous arrivons à l'idée que le développement économique national ne peut se faire en comptant uniquement sur le secteur informel. Bien au contraire, le développement apparaît alors comme nécessitant un certain niveau de formalisation de l'économie.

¹⁶² La notion d'informalité, précise Hernando de Soto, est une catégorie créée à partir de l'observation empirique du phénomène. Ce ne sont pas les individus qui sont « informels », mais leurs actes et leurs occupations (De Soto, 1994).

A ce niveau, le débat est très controversé. Pourtant, d'un point de vue institutionnel, les institutions étant le fondement de l'économie de marché, il est important qu'elles soient codifiées. C'est l'idée défendue par Hernando de Soto (2001). Si nous suivons la pensée qu'il développe dans *Le mystère du capital*, nous admettons qu'il est important que le capital institutionnel soit écrit afin qu'il puisse être identifiable dans sa singularité, qu'il puisse être critiquable, mais aussi renforcé. Les économies dites informelles sont en effet, selon la pensée de De Soto, celles dont les règles de fonctionnement sont orales et non renforcées. C'est-à-dire, il n'y a pas de sanction précise prévue en cas de non respect de ces règles. Or il existe peu ou pas du tout d'économie informelle qui soit en même temps riche. D'où le fondement de l'argumentation de De Soto : « [il ne] s'agit pas d'abolir l'activité informelle, mais de l'intégrer, de la légaliser et de la développer » (De Soto, 1994).

C'est dans cet ordre d'idée que l'intervention de la microfinance dans un pays comme Haïti se doit d'accompagner la formalisation. La microfinance elle-même doit être formalisée et régulée par le système économique et institutionnel national. Car comme l'argumente Kim Wilson (2007), il y a toujours le risque que des praticiens exploitent les consommateurs dans des contextes où peu de lois les protègent. Cette argumentation rappelle les faillites de 2000-2002 en Haïti.

Illustration n° 15 : Contribution de la microfinance dans le développement



Source : L'auteur.

Dans les pays développés, le développement économique vient essentiellement du secteur privé et de l'Etat. Mais dans les pays pauvres, comme Haïti, l'activité économique est essentiellement réalisée dans le secteur informel. Or, les microentreprises informelles ne contribuent ordinairement pas au fisc, d'où l'impossibilité de mener à bien une politique de redistribution. Pendant ce temps, elles ne sont pas capables de générer des emplois pour des tiers. Il se pose alors une limite au développement national dans la mesure où les personnes non-autoemployées et les indigents demeurent dans la misère extrême sans qu'une politique publique soit à même de les assister. Dans le cas de la microfinance haïtienne qui n'aide pratiquement que les microentreprises existantes, le problème de l'emploi (Karnani, 2008b)

et celui de l'assistance aux indigents (Nowak, 2009) restent entiers.

Cependant, il y a bien monétarisation des échanges à travers la financiarisation de l'économie des bénéficiaires. A vrai dire l'objectif des OMF n'était pas d'accompagner les microentreprises à devenir des entreprises formelles. C'est pourquoi, nous observons un processus plutôt faible et marginal de formalisation des microentreprises aidées. Pourtant, par l'encouragement du calcul des bénéfices, des intérêts, des remboursements, etc., la microfinance est capable d'introduire de nouvelles pratiques managériales dans les microentreprises jusque-là purement informelles. A présent, l'atteinte d'un tel objectif se trouve heurtée à des comportements d'informalité précédemment institués, comme le renoncement à écrire les données, le recours au calcul mental, la disposition à vendre à crédit, etc. Toutefois, par l'introduction de la microassurance, la microfinance contribue à amplifier les relations entre les microentreprises et le secteur formel.

Le débat sur la formalisation de l'informel dans les pays pauvres ne fait pas consensus. Cependant, les auto-emplois soutenus par la microfinance ne pourront pas accéder convenablement au marché ouvert si les microentreprises concernées ne sont enregistrées nulle part. De la même façon, le développement économique national ne pourra compter sur les effets de la microfinance si les microentreprises aidées ne paient pas le fisc. Cette réflexion va dans le sens des développements d'Ahlin et Lin (2006) qui argumentent le handicap de la performance des OMF à cause du contexte macroéconomique. Celui-ci est un facteur déterminant pour le succès de la microfinance en matière de développement (Ahlin, Lin et Maio, 2009). C'est pourquoi les caractéristiques macro-institutionnelles comme les procédures d'ouverture d'une entreprise, le temps d'*enforcement* des contrats, les droits de propriétés, etc. affectent la participation de la microfinance dans le développement des pays (Ahlin, Lin et Maio, *ibid.*).

6.10.2. Conséquences sociales et institutionnelles nationales

6.10.2.1. *Les effets sociaux de la microfinance : études sur les comportements*

Contrairement aux effets économiques, les effets socio-économiques de l'intervention de la microfinance sont moins discutables. L'étude des effets sociaux a été menée sur des proxys de

comportements tels que les consommations. Nous avons analysé deux types de consommation : les consommations alimentaires et les consommations non-alimentaires (santé, loisir, habillement).

Nos résultats confirment les observations empiriques précédentes concernant les effets de lissage de la microfinance sur les consommations des bénéficiaires (UNCDF, p. 13, 2003). La participation dans l'intermédiation microfinancière a des effets positifs sur les comportements de consommation. L'étude menée avant la crise de 2000-2002 a montré que les bénéficiaires utilisaient le microcrédit pour « financer leur consommation et les besoins (ibid.). Contrairement à cette étude, nous avons trouvée une différence significative entre bénéficiaires et non-bénéficiaires en matière de consommation alimentaire. Ce résultat aussi est naturel dans la mesure où la première motivation du bénéficiaire est de satisfaire d'abord les besoins fondamentaux. En Haïti, la plupart des biens et services qui devraient être fournis par l'Etat sont laissés aux frais de la ménagère. Entre temps, *ceteris paribus*, le capital institutionnel semble être orienté vers une limitation des comportements ostentatoires et dépensiers des bénéficiaires.

Toujours en termes comportementaux, les résultats des comparaisons inter-groupes montrent que le fait d'être bénéficiaire de la microfinance haïtienne n'entraîne pas de différence significative dans l'épargne comparativement aux non-bénéficiaires. Mais nous observons une financiarisation de l'épargne des bénéficiaires. Emmanuel Pic (2008) va plus loin pour parler de « financiarisation du milieu rural haïtien ». Ce qui à l'échelle de la nation haïtienne est un phénomène inédit de ces dernières décennies, dans la mesure où l'exclusion financière était très élevée avant l'intervention de la microfinance. Ces financiarisations peuvent être considérées comme une innovation de la microfinance haïtienne. D'ailleurs, la conséquence indirecte de cette innovation est l'encouragement des organisations financières traditionnelles (banques, et récemment les sociétés d'assurance) à commencer à desservir la population qui jusque-là était exclue.

6.10.2.2. *Les effets institutionnels de la microfinance*

Conformément au modèle théorique et schématique sous-tendant notre étude, nous avons cherché à analyser les différents mouvements ou flux institutionnels qui affectent

l'intermédiation microfinancière en Haïti. Pour cela, nous avons analysé le cadre globale d'insertion institutionnelle des OMF, puis nous avons cherché à comprendre la dynamique récente de structuration du secteur.

Notre observation du changement institutionnel dans le champ de la microfinance haïtienne montre que les liens sociaux ne sont plus tissés sans motivation financière. Bien au contraire, la microfinance participe à financiariser ces liens. Nous observons que, l'institution consistant à obliger les bénéficiaires à s'insérer dans un réseau social a bien le signe attendu (+) sur la socialisation à but financier dans l'intermédiation microfinancière. On connaît depuis longtemps, la formation des groupes, groupements et associations dans le but d'attirer l'aide internationale, mais la formation des groupes pour juguler l'exclusion financière peut être considérée comme une innovation de la microfinance. Elle n'est pas une innovation dans le sens où elle invente la formation de groupes à intérêts financiers. Car la pratique des associations rotatives d'épargne et de crédit (AREC) est bien ancienne en Haïti (UNCDF, p. 14, 2003) et que par ailleurs, il n'y a pas nécessairement concurrence entre la microfinance et les AREC. Car beaucoup de bénéficiaires de la microfinance sont aussi membres d'AREC (34%). Elle innove dans le sens où elle institutionnalise le groupe de crédit solidaire comme mode d'accès moins risqué au système microfinancier, sans toutefois ignorer les débats actuels sur l'instrumentalisation de la pression sociale dans le microcrédit de groupe (Diagne et al., 2000 ; Schrieder, 2003 ; Roodman et Qureshi, 2006).

En matière financière, la microfinance haïtienne agit à la fois sur l'environnement institutionnel et sur les comportements des individus. C'est bien sûr ce que Hodgson appelle les *shared habits* (Hodgson, p. 16, 2009). Dans les villages où les OMF ont un point de services, les habitants ne pensent plus accumuler leur épargne à la maison, sachant que le risque de vol n'est jamais très faible. Comme dans les pays développés où le fait de ne pas disposer d'une carte bancaire et/ou d'un chéquier est une forme d'exclusion (European Commission, 2008), la plupart des villageois haïtiens disposent aujourd'hui d'un « carnet de caisse¹⁶³ ».

Par ses institutions, la microfinance instrumentalise le capital social dans les groupes solidaires. Elle tend à réduire la pratique de l'individualisme dans les activités micro-

¹⁶³ Le carnet de caisse est une sorte de carnet d'épargne à vue où sont notées les dépôts, retraits et soldes du bénéficiaire.

entrepreneuriales avec le *peer monitoring* (Stiglitz, 1990 ; Gathak, 1999). Le regard de l'autre n'est plus une indiscretion, il est légitimé par la délégation institutionnelle de l'organisation de microfinance qui fournit le crédit au groupe (Varian, 1990). Les institutions véhiculées par les OMF assurent la pression sociale (*peer pressure*) (Besley et Coate, 1995) d'une manière telle que la préférence pour le microcrédit individuel paraît plus élevée chez les anciens bénéficiaires de microcrédit collatéral.

En fait, le contrôle par les pairs n'entraîne pas nécessairement de meilleurs résultats à l'échelle de l'individu bénéficiaire. Besley et Coate (op. cit.) ont trouvé que les crédits collectifs pouvaient donner des résultats moins satisfaisants que les crédits individuels. Dans le cas d'Haïti, les OMF utilisent pratiquement toutes les méthodologies même s'ils octroient de plus gros crédits à des individus qu'à des groupes. Le fait que le niveau de satisfaction tend à être positivement corrélé avec l'insertion sociale est une observation invitant à la prudence sur un tel débat dans le cas d'Haïti.

Cependant, l'analyse de la variation du niveau de confiance n'a pas permis de montrer que la microfinance haïtienne a atteint l'objectif social prôné. Nous n'observons pas de différence entre les bénéficiaires et les non-bénéficiaires en termes d'amélioration de la confiance dans les organisations. En fait, dans les commentaires de certains bénéficiaires, il se dégage souvent un sentiment de déception issu du décalage entre la croissance financière des OMF et l'amélioration de la situation économique des bénéficiaires. Ce sentiment s'est traduit par une *Drop-out Disposition* (DoD) estimée à près de 13% de l'échantillon. La DoD est mesurée à partir de l'envie de sortir de l'intermédiation microfinancière. Les études antérieures sur le *Borrower Dropout* au Mali ont montré que le *design* institutionnel compte parmi les facteurs d'explication (Pagura, Graham et Meyer, 2001). De l'autre côté, de nombreux non-bénéficiaires croient opportun de ne pas entrer dans le système.

Bien qu'il reste beaucoup à faire en matière institutionnelle en Haïti, notamment dans le suivi, le renforcement et la surveillance de l'application des institutions, l'adaptation et la compatibilité des institutions, la démarche institutionnelle de la microfinance peut être considérée comme un départ intéressant. A ce titre, les évaluateurs ne devraient pas sous-estimer les effets du capital institutionnel dans l'intervention de la microfinance. Dans la pratique, les acteurs de la microfinance qui négligent l'importance et surtout les conséquences

des institutions véhiculées auront de toute évidence du mal à mener des actions efficaces.

6.11. Conclusion

A l'issue de cette étude empirique, nos hypothèses de base ont été confrontées à la réalité et ont été vérifiées. Premièrement, nous avons vérifié l'hypothèse de la production institutionnelle de la microfinance haïtienne. Nous avons trouvé qu'au moins une douzaine d'institutions était présente dans l'intermédiation microfinancière en Haïti. Parmi ces douze institutions, cinq pouvaient être isolées et présentent une significativité économétrique. Nous avons trouvé que le capital institutionnel produit n'est pas issu d'une base de consensus OMF-bénéficiaires. Ce qui a réduit la qualité de la perception des institutions et du changement institutionnel engendré.

L'étude empirique a pu montrer que les OMF apportent non seulement des liquidités et de la formation mais aussi des institutions. Les institutions apportées sont multiples. Parfois, certaines d'entre elles ne sont pas réellement opératoires. A l'échelle des bénéficiaires, elles semblent modifier les comportements et sont corrélées négativement avec les variables résultats de l'intervention de la microfinance.

A l'échelle nationale et officielle, les OMF haïtiennes contribuent à alimenter le cadre légal national. Par exemple, la Loi sur les coopératives a été largement inspirée par les acteurs microfinanciers. De même, le projet de Loi en étude au Parlement est en partie une émanation des acteurs microfinanciers du pays. En ce sens, la microfinance haïtienne contribue à une production institutionnelle nationale non négligeable.

Définitivement, dans le modèle d'insertion institutionnelle de l'intermédiation microfinancière, les OMF sont le lieu privilégié du processus de production institutionnelle. Evidemment, cette production est rationnelle dans la mesure où le capital institutionnel ainsi accumulé et véhiculé permet de réduire les risques inhérents à l'intermédiation. Par exemple, l'obligation de s'insérer dans un réseau social permet pour les OMF de réduire les risques de non-remboursement grâce à l'instrumentalisation de la pression sociale par les pairs. De même, du côté des OMF, une institution comme l'obligation d'épargner est un outil particulièrement efficace en matière de réduction des risques de non-remboursement. Car l'épargne obligatoire est accumulée dans l'OMF même. Celle-ci se réserve le droit de prélever

les montants des remboursements non honorés dans l'épargne accumulée. Cependant, toutes les OMF n'ont pas le droit de collecter de l'épargne en Haïti, c'est notamment le cas des OMF non-coopératives.

Néanmoins, la mise en place de ces mécanismes constitue une preuve empirique et microéconomique de l'hypothèse de la contenance du risque par le capital institutionnel argumentée par Randriamanampisoa, Garrabé et Michel (2009). Nos résultats ouvrent une argumentation plus large en ce sens que, grâce à la mobilisation de la grille de lecture du capital institutionnel, nous trouvons que les OMF cherchent à contraindre les comportements (de consommation essentiellement) des bénéficiaires, en vue certainement de minimiser le risque de non-remboursement. La plupart des institutions (constituant le capital institutionnel) présentant une corrélation statistiquement significative avec les variables résultats, le sont négativement.

Deuxièmement, l'hypothèse du rôle du capital institutionnel dans le changement économique et social engendré par les stratégies de développement comme la microfinance est confirmée. Il paraît utile d'intégrer cette grille de lecture dans les évaluations de la microfinance. Notre travail apporte une preuve microéconomique de la nécessité de prendre en compte les déterminants institutionnels dans l'analyse de l'intervention de la microfinance en vue du développement économique, dans la continuité des travaux de Hans Dieter Seibel (1996).

Nos résultats confirment la plupart des résultats de l'évaluation d'impact présentés en 2003 par l'UNCDF sur la microfinance haïtienne. Cette évaluation était portée sur un échantillon de taille inférieure et concernait une distribution géographique plus réduite que celle de notre étude. Comme dans UNCDF (2003), nous avons trouvé que les bénéficiaires de la microfinance n'avaient pas une meilleure situation que leurs voisins non-bénéficiaires en termes de revenus. Mais contrairement à UNCDF (2003), la consommation alimentaire des bénéficiaires de la microfinance est plus élevée. Ce résultat conforte la discussion sur l'idée que le microcrédit peut être détourné de son objectif productif et être affecté à la consommation. Ce qui, s'il est pratiqué, peut déboucher à la longue sur le sur-endettement.

Pour compléter notre étude, dans la mesure où nos données quantitatives portaient sur une seule année, nous avons estimé le changement (économique et social) perçu depuis l'entrée

dans l'intermédiation microfinancière. Le changement économique perçu par les individus est nettement plus élevé chez les bénéficiaires que chez les non-bénéficiaires. L'auto-évaluation des individus reflète plus leur consommation alimentaire que leurs revenus. De même cette perception est significativement meilleure chez les bénéficiaires non-coopératives. Ces résultats permettent de dire que la microfinance haïtienne, comme celle de Bangladesh ou de l'Inde, permet d'amorcer un changement dans la vie des bénéficiaires. Ce changement concerne, sous l'impulsion des institutions véhiculées par les OMF, essentiellement les consommations alimentaires, la transformation de l'épargne, le respect des institutions, etc.

Troisièmement, l'hypothèse de la mesurabilité du capital institutionnel a été vérifiée, indirectement à travers ses conséquences. Dans la formulation économétrique de cette variable, il ressort une remarque importante : le capital institutionnel ne peut être mesuré de façon agrégée qu'à partir de ses conséquences. L'étude empirique nous a amené à écarter l'idée de la formation d'un indicateur composite pour cet actif, comme il est devenu courant dans les mesures de la gouvernance, du profil institutionnel (Berthélier et al. 2004), ou encore la démocratie (Verdon, 2008).

L'hypothèse de la fongibilité partielle du capital institutionnel en capital humain, conformément à la théorie institutionnaliste, a été vérifiée. Le capital humain se présente alors comme un ensemble de compétences et de capacités issu à la fois de l'éducation scolaire, de la formation professionnelle, de la santé, mais aussi à l'expérience et à l'intégration des institutions dans la cognition. Cette conclusion est conforme aux études contemporaines reprenant les travaux des institutionnalistes américains (Hodgson, 1997, 2004a).

Tableau n° 44 : Synthèse du chapitre 6

Hypothèses/Postulats/ Idées fortes	Principales conclusions du chapitre	Références
Hypothèse : Le capital institutionnel est un facteur explicatif de l'efficacité des stratégies de développement dont la microfinance	Le test empirique permet de vérifier que le capital institutionnel modifie certains comportements économiques et sociaux des bénéficiaires de la microfinance haïtienne.	
Hypothèse : La microfinance monétarise l'économie rurale	Grâce à la microfinance haïtienne, les flux de liquidités (crédit, épargne, transfert, etc.) sont plus importants dans le milieu rural haïtien. L'économie s'est même <i>tertiarisée</i> .	Dans le sens de : Pic (2008), Paul, Daméus et Garrabé (2011)
Hypothèse de la financiarisation de l'épargne	En Haïti, nous avons un changement significatif dans les pratiques d'épargne des bénéficiaires : ils ont largement financiarisé leur épargne et externalisé sa gestion chez un tiers institué.	
Hypothèse de la socialisation et de la financiarisation du lien social	Les bénéficiaires de la microfinance haïtienne présentent un niveau de capital social significativement plus élevé que les non-bénéficiaires. Mais le niveau moyen n'est pas significativement différent entre les bénéficiaires coopératives et ceux des non-coopératives.	Contrairement à : (Hudon, 2008).
Hypothèse de la transformation de l'échange personnel en échange impersonnel	Il est observé un processus de formalisation de l'informel dans les activités économiques concernées par la microfinance en Haïti. Cependant, il reste limité aux interactions entre agents économiques non-officiels.	
Hypothèse de la fongibilité du capital institutionnel	Le capital institutionnel paraît partiellement fongible en capital humain, et l'acquisition de nouvelles compétences semble déterminante dans les conséquences de la microfinance.	

Chapitre 6. Estimation du rôle du capital institutionnel dans le changement généré par la microfinance en Haïti

La microfinance améliore la situation des bénéficiaires	Il n'y a pas de différence significative entre les revenus des bénéficiaires et des non-bénéficiaires de la microfinance haïtienne.	Confirmation de : UNCDF (2003)
Hypothèse de la contribution de la microfinance dans le développement national	La microfinance haïtienne permet d'améliorer la situation économique des bénéficiaires et de lisser leurs consommations, elle permet d'améliorer la résilience des microentreprises, sans les faire entrer dans le système économique formel. La microfinance ne participe pratiquement pas à la création de nouvelles microentreprises	UNCDF (2003)

Conclusion de la deuxième partie

L'évaluation empirique qui vient d'être présentée dans cette deuxième et dernière partie constitue à la fois une innovation en termes d'analyse de la microfinance mais aussi un premier test empirique de l'importance du capital institutionnel tel que défini, conceptualisé et modélisé dans la thèse.

Le capital institutionnel, entendu comme l'ensemble des institutions (obligations/prohibitions) structurant les interactions entre les agents économiques impliqués dans une intermédiation, a incontestablement un rôle à la fois économique et social. Son rôle économique a été mis en évidence à travers les corrélations avec différentes variables liées à la dynamique socio-économique en cours en Haïti.

Conformément à la littérature, les institutions agissent sur les comportements des agents économiques (Hall et Taylor, p. 17, 1996). Certaines institutions sont littéralement intégrées dans la cognition des individus. Elles sont alors médiatisées en capital humain. Les institutions modifient les comportements des individus de manière à générer la conformité. Ce qui assure l'accumulation du capital institutionnel.

Enfin, nous avons préféré éviter de mettre en relation les avancés de la microfinance haïtienne avec l'évolution de la pauvreté car les phénomènes démographiques à la Robert Malthus qui se répètent en Haïti ne permettent pas de circonscrire une relation macroéconomique mettant en lien une politique de développement et la réduction de la pauvreté. A chaque catastrophe, les plus pauvres sont souvent les premiers et les plus touchés en raison de leur vulnérabilité (PNUD, 2004). Et comme l'écrit Ravi Kanbur, « Tous les indicateurs de pauvreté officiels partagent une caractéristique : toutes choses étant égales par ailleurs, la mort d'un pauvre réduit la pauvreté. Si un pauvre meurt, la pauvreté mesurée diminue! » (Kanbur, p. 34, 2009). Néanmoins, sur les dernières décennies, la pauvreté a légèrement diminué. C'est pour éviter d'inférer faussement que nous nous sommes contentés de souligner que, à la lumière des données empiriques, la microfinance haïtienne semble contribuer au lissage de la consommation des bénéficiaires.

Malgré les limites de notre étude empirique, les données recueillies nous ont conduits à des résultats économétriques d'une plus grande portée que ceux menés en 2003 par *Enterprising*

Solutions Global Consulting pour le compte de l'UNCDF¹⁶⁴, sur la microfinance haïtienne. Nous avons trouvé que le groupe des bénéficiaires et celui des non-bénéficiaires ne sont pas sensiblement différents en termes de revenus. C'est le même résultat qui a été trouvé par qui réalisait l'étude pour le compte de l'UNCDF (2003). Par contre, nos résultats divergent en termes de conséquences sur la consommation, par exemple. En 2009, la consommation des bénéficiaires était statistiquement supérieure à celle des non-bénéficiaires. Autrement dit, comme observé dans beaucoup d'autres pays, la microfinance haïtienne semble contribuer à l'amélioration du bien-être des bénéficiaires, à travers un lissage de la consommation, mais aussi à travers des comportements économiques larges comme la financiarisation de l'épargne, l'institution de la dette, le respecter les institutions liées au contrat de microcrédit, etc. Ce qui correspond à un début de discipline financière encouragée par les organisations de microfinance. Contrairement aux non-bénéficiaires, les bénéficiaires disent avoir perçu un changement plus important dans leur situation économique, ces dernières années.

Nous avons observé toutefois que la faible négociation entre OMF et les bénéficiaires (notamment dans le cas des OMF non-coopératives) a affecté négativement la perception des institutions, ainsi que leur application effective. Il en résulte une disposition à quitter l'intermédiation chez certains bénéficiaires. Cette *Dropout Disposition* tend à augmenter avec l'instrumentalisation de la pression sociale. C'est le cas des OMF qui affichent dans leurs locaux les noms et photos des mauvais payeurs, et celles qui citent sur les ondes de radio les noms des personnes n'ayant pas respecté l'institution de remboursement, ou enfin celles dont les agents de crédit harcèlent les bénéficiaires dits « délinquants ». Parfois, l'instrumentalisation de la pression sociale est déléguée aux pairs (*peer pressure*), à travers l'obligation de faire partie d'un groupe ou de présenter une caution solidaire pour accéder au microcrédit. A cause de la pression sociale exercée à l'intérieur des groupes solidaires, un nombre important de bénéficiaires a développé une préférence pour le crédit individuel.

Au final, la microfinance, établie comme un secteur important de l'économie haïtienne, participe aux différentes dynamiques en cours dans le pays, essentiellement dans le milieu rural où elle contribue relativement majoritairement à la monétarisation des échanges (Pic, 2008). Elle a des effets désirables sur la situation des bénéficiaires. Cependant, sa capacité à

¹⁶⁴ Notre échantillon est de plus grande taille et couvre une plus grande diversité de cas que l'étude comparative réalisée par l'UNCDF menée en 2003 sur un échantillon de 346 bénéficiaires de coopératives, en mobilisant les méthodologies *mid-range*.

développer Haïti se trouve limitée. Elle ne peut, en l'état institutionnel actuel, générer suffisamment d'emplois ni permettre d'apporter une assistance à la partie de la population incapable de devenir entrepreneur.

CONCLUSION GENERALE

Même si les institutions n'expliquent pas tout (Sachs, p. 41, 2003), elles sont une clé de compréhension importante pour la dynamique de développement dans les pays pauvres comme Haïti. En effet, les caractéristiques institutionnelles de départ peuvent influencer de façon déterminante les stratégies de développement et les réformes économiques. C'est pourquoi les difficultés de développement économique dans les pays pauvres sont liées aux faiblesses institutionnelles courantes dans ces pays. C'est le cas d'Haïti, le terrain de l'étude empirique de cette thèse.

C'est dans cette optique de lien étroit entre institutionnalisme et économie du développement, dans la continuité des travaux de Bardhan (2000) et Jameson (2006), que nous avons inscrit notre recherche qui porte sur le capital institutionnel. L'idée de base est que les institutions structurant les interactions entre les agents économiques constituent un actif pouvant être appelé capital institutionnel. Dans le cas de l'intermédiation microfinancière en Haïti, le capital institutionnel constitue à la fois un apport des OMF et une cause des changements économique et social engendrés.

Tel que soutenu par le professeur Acemoglu dans les *Causes Profondes de la Pauvreté*, les changements institutionnels sont des éléments à prendre en compte dans l'analyse de la prospérité économique d'une nation. Notamment, dans le cas d'un pays comme Haïti qui a été à l'origine une colonie et qui hérite, selon l'idée des travaux d'Acemoglu (Acemoglu, opus cit., p. 28 ; Acemoglu, Johnson et Robinson, 2001), d'un acquis institutionnel peu favorable au développement local. C'est pourquoi dans notre analyse des problèmes et stratégies de développement en Haïti ainsi que l'évaluation d'un cas pratique, nous avons préféré mobiliser comme grille de lecture le capital institutionnel.

1. Principales conclusions de la thèse

Les conclusions majeures de cette étude sont de plusieurs ordres. Elles sont d'ordre analytique, théorique et pratique.

Du point de vue analytique, nous avons trouvé que les problèmes de développement auxquels est confronté Haïti ne sont pas uniquement économiques et sociaux (pauvreté, inégalités, exclusion financière, etc.). Elles sont aussi d'ordre institutionnel. La faiblesse des institutions constitue un handicap majeur dans la recherche du développement et la lutte contre la

pauvreté dans le pays comme le soutient le PNUD (2002). La pauvreté chronique observée en Haïti est renforcée par des inégalités d'accès aux ressources, notamment les ressources financières. Ce qui a fait cantonner pendant longtemps une grande partie de la population à la périphérie du système économique moderne. Face à l'institutionnalisation des inégalités et les jeux de pouvoir anti-démocratiques, la plupart des stratégies mises en œuvre ont eu des effets tantôt faibles tantôt contraires à ceux escomptés. C'est dans un pareil contexte que la microfinance est apparue comme une stratégie alternative liant inclusion financière et stratégie institutionnelle. Malheureusement, aujourd'hui encore, malgré sa propre production institutionnelle, elle ne parvient totalement à vaincre la faiblesse institutionnelle caractéristique du système étatique. Les organisations microfinancières non-coopératives demeurent jusqu'à présent sans cadre institutionnel légal de fonctionnement.

Théoriquement, notre étude a montré – dans le prolongement des théories économiques actuelles – que l'analyse des stratégies de développement ne peut plus se passer des développements théoriques de l'institutionnalisme. Depuis que ce courant a gagné le débat sur le développement (Jameson, op. cit.), analystes et développeurs sont amenés à adapter leurs outils de lecture. C'est dans ce registre que s'est positionnée notre thèse. Elle s'est proposée d'analyser la microfinance à travers une approche dite approche des capitaux multiples. Pour cela, nous avons été amenés à développer la théorie du capital institutionnel initié par Bresser et Millonig (2003) et Garrabé (2007), entre autres. Nous avons démontré que les institutions présentent aussi les caractéristiques classiques du capital, à savoir facteur de production, accumulation, productivité, obsolescence, fongibilité, etc. La théorie du capital institutionnel se construit alors de la même façon que les autres formes du capital. De plus, nous avons montré que le capital institutionnel maintient des liens très étroits avec les autres formes du capital et l'articulation de l'ensemble est une condition du développement.

C'est pourquoi, dans la pratique, notre évaluation a cherché à prendre en compte cet actif, en plus des autres, comme une variable explicative du changement économique (appréhendé par les revenus) et social (appréhendés par des proxys de comportements et d'autres variables indicatrices de changement social) lié à l'intervention de la microfinance haïtienne. Nous avons aussi utilisé les indicateurs traditionnels de l'évaluation de la microfinance. Bien que les données utilisées n'ont pas permis d'isoler précisément le changement imputable à la microfinance, les résultats de l'évaluation empirique sont assez féconds, tant dans la vérification de nos hypothèses que dans leurs implications pratiques possibles. Même si

nous ne sommes pas en mesure de dire si et à quel niveau la microfinance a permis de réduire la pauvreté en Haïti, l'étude permet de montrer qu'il y a une corrélation entre les apports institutionnels, financiers et cognitifs, et les comportements des bénéficiaires (notamment en matière de consommation alimentaire). Il n'y a pas d'association notable entre ces apports et les revenus des bénéficiaires. Le lissage des consommations des bénéficiaires observé dans d'autres recherches comme celle de Sayma Rahman (2010) menée au Bangladesh, par exemple, est un résultat conforme à l'idée d'amélioration des conditions économiques et sociales prouvée par nos résultats.

Par ailleurs, il n'est pas possible d'affirmer que la microfinance haïtienne touche les plus pauvres des pauvres. Car certains bénéficiaires, écartés de la base données traitées dans la présente étude, présentaient des niveaux de crédit, de revenus et de consommation très élevés, équivalent à près de trois à cinq fois le seuil envisagé par la Banque Mondiale¹⁶⁵.

2. Retour sur les hypothèses

Les hypothèses émises au début de cette thèse ont été nous semble-t-il vérifiées et la théorie développée validée empiriquement.

La première hypothèse que nous avons émise était la suivante : Les institutions structurant les interactions économiques entre les agents constituent un actif pouvant être appelé capital institutionnel. Nous avons vérifié une à une les propriétés du capital pour les institutions selon la définition que nous avons retenue. Nous avons trouvé que les institutions économiques constituent bien un actif présentant les propriétés classiques du capital. Elles contribuent à un processus de production, s'accumulent dans le temps et assurent la rentabilité économique. De plus, l'actif constitué par leur accumulation partage des liens étroits avec les autres formes du capital

La deuxième hypothèse était : Le capital institutionnel est un actif déterminant dans le cadre des processus de développement. En effet, la théorie du développement fournit uniquement des conclusions macroéconomiques à une telle démarche de compréhension. Il nous a fallu tester

¹⁶⁵ Selon la Banque Mondiale, le crédit est dit micro lorsqu'il est en moyenne égal à 30% du PIB/habitant. Nous avons écarté de notre base de données tous les individus bénéficiant d'un crédit évalué à plus de 5 fois ce barème.

à un niveau microéconomique le rôle du capital institutionnel dans le développement avant de remonter à l'échelle macroéconomique. De là même, nous avons non seulement tenté de nourrir le débat à travers la vérification de notre hypothèse mais aussi nous avons pu établir le lien qui semblait manqué dans la démarche microéconomique et macroéconomique en matière d'analyse institutionnaliste. Nos résultats montrent que le capital institutionnel est un déterminant du développement à condition que les institutions qui le composent soient en compatibilité avec le contexte institutionnel local et qu'elles soient appropriées par les individus bénéficiaires. Cette appropriation a par ailleurs ouvert la voie à une recherche particulièrement intéressante sur la fongibilité ou la médiatisation du capital institutionnel en capital humain.

Le capital institutionnel est un facteur explicatif de l'efficacité des stratégies de développement dont la microfinance. Tel était la formulation de notre troisième hypothèse. Lorsque nous avons identifié, dans le champ de la microfinance, les institutions composant le capital institutionnel, nous avons estimé plusieurs modèles économétriques montrant tous que le capital institutionnel est significativement lié aux indicateurs (revenus, consommations, comportements) permettant de dire que la microfinance est une stratégie de développement. La microfinance produit du capital institutionnel et cette production institutionnelle lui permet d'enclencher un processus de monétarisation de l'économie rurale et initier un passage de l'échange personnel à l'échange impersonnel. Le capital institutionnel contribue à financiariser l'épargne et les liens sociaux (dans le cas des coopératives).

C'est pourquoi, l'actif représenté par le capital institutionnel constitue une ressource mesurable. Son estimation n'est pas nécessairement numérique, à moins d'en identifier des proxys. Le plus important consiste, nous semble-t-il, à l'identifier et estimer ses conséquences économiques et sociales. Dans notre cas, sa mesure a été effectuée par des variables muettes dont les valeurs indiquent son absence ou sa présence. Bien entendu, et puisqu'il s'agissait d'un premier test du modèle, nous avons cherché à remplacer certaines institutions par des proxys (par exemple : taux d'intérêt pour remplacer l'obligation de payer des intérêts, montant de pénalité pour remplacer l'obligation qui y est liée, etc.). Les résultats ne sont pas différents.

Au final, le capital institutionnel constitue un actif pour les acteurs du développement et une grille d'analyse pour les économistes souhaitant comprendre les processus de changement

dans les pays en développement, et peut-être même dans les pays développés (comme l'a démontré North). Notre analyse économétrique a permis de montrer qu'il n'y a pas lieu d'envisager une méta-institution susceptible de remplacer toutes les autres.

Dans les pratiques de l'évaluation, et particulièrement pour le cas de la microfinance, appréhendée comme une stratégie de développement, comme c'est effectivement le cas en Haïti depuis quelques années, le capital institutionnel est apparu comme un élément incontournable dans l'analyse et l'évaluation. Ainsi, à la suite des propositions « *institutions matter* » de Frey (1990) et « *Microfinance matters* » de l'UNCDF, nous avons montré que « *institutional capital matters* ».

3. Perspectives de recherche

Le présent travail de recherche avait pour ambition de fournir un premier test de la théorie du capital institutionnel. Bien que les résultats soient relativement satisfaisants, la faiblesse de la comparaison en coupe transversale par rapport à une méthode doublement différentielle (avec assignation aléatoire) pourra être surmontée dès que, par la suite, une autre collection de données aura été faite sur la base des mêmes critères. Une telle poursuite de la recherche permettrait non seulement d'isoler plus précisément les effets des institutions et plus globalement de la microfinance sur les bénéficiaires, mais aussi elle fournirait un deuxième test permettant de juger avec plus de recul les résultats présentés dans cette thèse.

D'autres pistes de recherche peuvent consister à tester le modèle dans d'autres champs d'application que la microfinance. Cette dernière démarche est d'ailleurs nécessaire pour conforter les analyses découlant du modèle proposé et sonder la robustesse de la théorie du capital institutionnel.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

ABADIE, A. (2005), Semiparametric Difference-in-Differences Estimators, *Review of Economic Studies*, vol. 72, n° 1, pp. 1–19.

ACDI (2004), *Coopérative et Microfinance, Le Cas d’Haïti*, ACDI (Agence Canadienne de Développement International), Gatineau, Canada, 30 pages.

ACDI (2007), *Lignes directrices de l’ACDI en Matière de Microfinance, Soutien au développement de systèmes financiers inclusifs*, ACDI (Agence Canadienne de Développement International), Gatineau, Canada, 22 pages.

ACEMOGLU, D. (2003), Root causes: A historical approach to assessing the role of institutions in economic development, (Titre en français : Causes profondes de la pauvreté, Une perspective historique pour évaluer le rôle des institutions dans le développement économique), *Finance & Development*, vol. 40, n° 2, pp. 26-30.

ACEMOGLU, D., JOHNSON, S., ROBINSON, J. A. (2001), The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, vol. 91, n°5, pp. 1369–1401.

ACEMOGLU, D., ROBINSON, J. A., (2000), Political Losers as a Barrier to Economic Development, *American Economic Review*, vol. 90, pp. 126–44.

ACEMOGLU, D., ROBINSON, J. A. (2008), The Role of Institutions in Growth and Development, *Working Paper*, n° 10, Washington: The International Bank for Reconstruction and Development/World Bank, Working Paper Series, 30 pages.

ACEMOGLU, D., ROBINSON, J. A., (2008B), The Persistence and Change of Institutions in the Americas, *Southern Economic Journal*, vol. 75, n° 2, pp. 282-299.

ACHAR, A. (2009), An Analysis of the Behavior of Teaching Community Towards Consumption: A Case Study, *The IUP Journal of Behavioral Finance*, vol. 6, n° 3 & 4, pp. 84-101.

ADAMS, J., BRUNNER, H.- P. ET RAYMOND, F. (2003), Interactions of Informal and

Formal Agents in South Asian Rural Credit Markets : An Analysis of Information Asymmetries and Adverse Selection with Heterogeneous Credit Services, *Review of Development Economics*, vol. 7, pp.431-444.

ADAMS, J., RAYMOND, R. (2008), Did Yunus Deserve the Nobel Prize: Microfinance or Microfarce? *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n° 2, pp. 435-443.

AGHION, P., HOWITT, P. (2000), *Théorie de la croissance endogène*, (traduit de l'anglais par Fabrice Mazerolle), Paris, Dunod, 750 pages.

AHLIN, C., JIANG, N. (2005), Can Micro-Credit Bring Development? Department Of Economics/Vanderbilt University, Nashville, *Working Paper*, n° 05-W19, 33 pages.

AHLIN, C., LIN, J. (2006), Luck or Skill? MFI Performance in Macroeconomic Context, *BREAD Working Paper*, n° 132, 30 pages.

AHLIN, C., LIN, J., MAIO, M. (2009), Where Does Microfinance Flourish? Microfinance Institution Performance in Macroeconomic Context, Department of Economics / Michigan State University, *Research Paper*, 42 pages.

AHRENS, J., JÜNEMANN, P. (2009), Adaptive efficiency and pragmatic flexibility: characteristics of institutional change in capitalism, Chinese-style, *Unpublished Paper*, Central Asia Project, 19 pages.

AHSAN, S. M. (2003), Institutional Capital and Poverty: A Transition Perspective, in *Perspectives on Poverty and Growth*, van der Hoeven, R. and Shorrocks, A. (edit.), United Nations University Press, 320 pages.

AHSAN, S. M., OBEROI, J. (2003), Inequality, Well-Being and Institutions in Latin America and the Caribbean, *Cesifo Working Paper*, n° 846, 33 pages.

AIC, (2007), Statement on the Co-operative Identity, International Co-operative Alliance, online publication (<http://www.ica.coop/coop/principles.html>), updated: 26 May 2007 (accessed: 15 December 2010).

AIGNER, D., LOVELL, C. A. K., SCHMIDT, P. (1977), Formulation and estimation of stochastic frontier production function models, *Journal of Econometrics*, vol. 6, n° 1, pp. 21-37.

AKERLOF, G. A. (1981), A theory of social custom, of which unemployment may be one consequence, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 95, pp. 749-75.

ALLENBACH, M., DANROC, G., STORK, J., ANTOINE WERLEIGH, C. (2001), *Expériences non violentes en Haïti: "la paix est là, nous la cherchons"*, Paris, Karthala, 258 pages.

ALONSO, P. M. (2004), L'engagement contre la pauvreté en Bolivie, *Mélanges offerts à Évelyne Martin-Hernández*, Presses Universitaires Blaise Pascal (éd.), CRLMC, pp. 229-240.

AMABLE, B. (2000), institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production, *Review of International Political Economy*, vol. 7, pp. 645-687.

AMABLE, B. (2005), *Les cinq capitalismes. Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Seuil, 374 pages.

AMABLE, B. (2009), Structural reforms in Europe and the (in)coherence of institutions, *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 25, n° 1, pp. 17-39.

AMABLE, B., ERNST, E., PALOMBARINI, S. (2005), How do financial markets affect industrial relations: an institutional complementary approach, *Socio - Economic Review*, vol. 3, n° 2, pp. 311-330.

AMIN, A. (1999), An Institutionalist Perspective on Regional Economic Development, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 23, n° 2, pp. 365-378.

ANDERSON, C. L., LOCKER, L., NUGENT, R. E. (2002), Microcredit, Social Capital, and Common Pool Resources, *World Development*, vol. 30, n° 1, pp. 95-105.

ANIMH (2009), Rapport annuel d'activités 2009, Port-au-Prince, ANIMH, 29 pages.

AOKI, M. (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Paris, Editions Albin Michel, 604 pages.

AOKI, M. (2007), Endogenizing institutions and institutional changes, *Journal of Institutional Economics*, vol. 3, n° 1, pp. 1-31.

ARGYRIS, C., SCHON, D. A. (2002), *Apprentissage organisationnel: théorie, méthode, pratique*, traduction de la première édition américaine par Aussanaire Marianne et Garcia-Melgares Pierre, Paris et Bruxelles, De Boeck Université, 384 pages.

ARMENDARIZ DE AGHION, B., MORDUCH, J. (2005), *The Economics of Microfinance*, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 346 pages.

ARMENDARIZ DE AGHION, B., MORDUCH, J. (2010), *The Economics of Microfinance*, 2nd edition, Cambridge (Massachusetts), MIT Press, 456 pages.

ARROUS, J. (1999), *Les théories de la croissance*, Paris, Seuil, (Points), 270 pages.

ARROW, J. K. (1998), *Choix collectifs et préférences individuelles*, Paris, Diderot, (Pergame), (Calmann-Lévy (1974), 234 pages.

ASHLEY, C. & CARNEY, D. (1999), *Sustainable livelihoods: lessons from early experience*. London, UK, Department for International Development. 55 pages.

ASHENFELTER, O. (1978), Estimating the Effect of Training Programs on Earnings. *Review of Economics and Statistics*, vol. 60, n° 1, pp. 47-57.

ASHENFELTER, O., CARD, D. (1985), Using the Longitudinal Structure of Earnings to Estimate the Effect of Training Programs. *Review of Economics and Statistics*, vol. 67, n° 4, pp. 648-660.

Bibliographie

ASSO, P. F., FIORITO, L. (2004), Human Nature and Economic Institutions: Instinct Psychology, Behaviorism, and the Development of American Institutionalism, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 26, n° 4, pp. 445-477.

ATKINSON, A. B. (1997), Bringing income distribution in from the cold, *The Economic Journal*, vol. 107, n° 441, pp. 297-321.

ATTALI, J., ARTHUS-BERTRAND, Y. (2007), *Voyage au coeur d'une révolution, La microfinance contre la pauvreté*, Paris, Jean-Claude Lattès, 286 pages.

ATTANASSO, M.-O. (2009), Le microcrédit aux plus pauvres (MCP) et la formalisation du secteur informel : quelle relation ?, 3eme Journée Internationale de Microfinance à Cotonou (Bénin), 22 pages.

AUBERT, C., DE JANVRY, A., SADOULET, E. (2009), Designing Credit Agent Incentives to Prevent Mission Drift in Pro-Poor Microfinance Institutions, *Journal of Development Economics*, vol. 90, n° 1, pp. 153-162.

AYRES, C. E. (1921), Instinct and Capacity, *Journal of Philosophy*, vol. 18, n° 3, pp. 561-565.

AYRES, C. E. (1936), Fifty Years' Development in Ideas of Human Nature and Motivation, *American Economic Review*, vol. 26, n° 1, pp. 224-254.

AYRES, C. E. (1961), *Toward a Reasonable Society: The Values of Industrial Civilization*, Austin, University of Texas Press, 301 pages.

Banque Mondiale (2000), *Rapport sur le développement dans le monde 2000-2001, Combattre la pauvreté*, New York, Oxford University Press, 381 pages.

BARTLETT, M. S. (1937), Properties of sufficiency and statistical tests, *Proceedings of the Royal Statistical Society*, Series A 160, pp. 268-282.

BECKER, G. S. (1993), *Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special*

Bibliographie

reference to education, University of Chicago Press, (3^e édition, première édition en 1964), 390 pages.

BACIN, F., VILLA, C. (2009), Evaluation d'Impact en Microfinance, *Société Française de l'Evaluation*, Présentation aux 9^{èmes} Journées Françaises de l'Evaluation, Marseille, 11-12 juin 2009, 13 pages.

BAGWATI, J. (2010), Repenser les ODM, *Finances & Développement*, vol. 47, n° 3, pp. 14-16.

BAJENARU, V. (2004), Le mimétisme institutionnel et la croissance économique en Roumanie : une transition à deux vitesses, *Draft Paper*, 13 pages.

BAJENARU, V. (2007), Complexité et Diversité des Comportements Individuels dans le Contexte du Changement Institutionnel Post-Communiste. Thèse de doctorat ès Sciences Economiques, Université Paul Cézanne, 269 pages.

BALLET, J. (2001), *L'exclusion: définitions et mécanismes*, Paris, L'Harmattan, 255 pages.

BANERJEE, A., DUFLO, E., GLENNERSTER, R., KINNAN, C. (2009), The Miracle of Microfinance ? Evidence from a Randomized Evaluation, *J-PAL, Document de travail*, 41 pages.

BANERJEE, A. V., DUFLO, E. (2008), The Experimental Approach to Development Economics, Forthcoming Annual Review of Economics, *CEPR working paper*, n° DP7037, *NBER working paper*, n° 14467, 39 pages.

BANERJEE, A. V., DUFLO, E. (2007), The Economic Lives of the Poor, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 21, n° 1, pp. 141-167.

BARDHAN, P. (2000), Understanding Underdevelopment: Challenges for Institutional Economics from the point of view of Poor Countries, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 156, n° 1, pp. 216-224.

BARDHAN, P. (2005), Institutions matter, but which ones? *Economics of Transition*, vol. 13, n° 3, pp. 499–532.

BARNETT, V. (2005), Institutions, Network Relations, and Economic Systems: A Counter to Oleinik's Reply, *Journal of Economic Issues*; vol. 39, n° 3, pp. 808-812.

BAUDER, H. (2005), Institutional Capital and Labour Devaluation: The Non-Recognition of Foreign Credentials in Germany, *INTERVENTION: Journal of Economics*, vol. 2, n° 1, pp. 75-93.

BEAULIERE, A. (2007), Haïti dans l'impasse économique et sociale: une analyse en terme de gouvernabilité, in *Haïti: les recherches en sciences sociales et les mutations sociopolitiques et économiques*, Pierre, L. N. (dir.), Paris, L'Harmattan, pp. 63-81.

BECK, T. ET AL. (2008), Benchmarking financial development, World Bank Publications, *Policy Research Working Paper*, n° 4638, 45 pages.

BECKER, G. S. (1994), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*, Chicago, The University of Chicago Press, 412 pages.

BELLONCLE, G. (1971), Les coopératives d'épargne et de crédit, base du développement dans les pays du Tiers-Monde, *Options Méditerranéennes*, n° 6, pp. 30-36.

BÉNASSY-QUÉRÉ, A., COUPET, M., MAYER, T. (2005), Institutional Determinants of Foreign Direct Investment, *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales (CEPII)*, Working Paper, n° 2005-05, 29 pages.

BERGER, A. N. ET MESTER, L. J. (1997), Inside the black box: What explains differences in the efficiencies of financial institutions? *Journal of Banking & Finance*, vol. 21, pp. 895-947.

BERGER A., UDELL G. (1996), Universal banking and the future of small business lending, edited by A.Saunders and I. Walter, *Financial system design: The case for universal banking*, Burr Ridge, IL, Irwing Publishing, pp. 559-627.

BERGH, A., NILSSON, T. (2010), Do liberalization and globalization increase income inequality? *European Journal of Political Economy*, vol. 26, n° 4, pp. 488–505.

BERNARDIN, E. A. (1993), *L'espace rural haïtien, Bilan de 40 ans d'exécution des programmes nationaux et internationaux de développement (1950-1990)*, Paris, L'Harmattan, 407 pages.

BERTHELIER, P., DESDOIGTS, A., OULD AOUDIA, J. (2004), Profils Institutionnels : Une base de données sur les caractéristiques institutionnelles de pays en développement, en transition et développés, *Revue Française d'Economie*, vol. 19, n° 1, pp. 121-196.

BESLEY, T., COATE, S. (1995), Group lending, repayment incentives and social collateral, *Journal of Development Economics*, vol. 46, pp. 1-18.

BESSY C., FAVEREAU O. (2003), Institutions et économie des conventions, *Cahiers d'économie politique* vol. 44, n°1, pp. 119-164.

BHATT N., TANG S.-Y., (2001), Delivering Microfinance in Developing Countries: Controversies and Policy Perspectives, *Policy Studies Journal*, vol. 29, n° 2, pp. 319-333.

BIT (Bureau International du Travail), (2005), *La sécurité socio-économique pour un monde meilleur*, Genève, International Labour Organization, 502 pages.

BLANCPAIN, F. (2003), *La condition des paysans haïtiens : du Code noir aux codes ruraux*, Paris, Karthala, 204 pages.

BLONDEAU, N. (2006), La microfinance, un outil de développement durable ? *Etudes*, vol. 9, n° 405/3, pp. 188-198.

BOCCANFUSO, D., COULIBALY, M., SAVARD, L. (2008), Une analyse d'impacts économique et social des réformes économiques et de l'aide publique au développement au Mali – Un cadre macro-micro, *The European Journal of Development Research*, vol. 20, n° 3, pp. 519–545.

BOCCANFUSO, D., SIMEON, A. (2006a). Dynamique de la pauvreté en Haïti et ses déterminants, *Cahier du GREDI*, Working Paper, n° 0615, 30 pages.

BOCCANFUSO, D., SIMEON, A. (2006b), Pauvreté, croissance et redistribution en Haïti, *Cahier du GREDI*, Working Paper n° 0617, 23 pages.

BOCCELLA, N., BILLI, A. (2005), *Développement, Inégalités, Pauvretés*, Paris, Karthala, 428 pages.

BONIFACE, P., VEDRINE H. (2009), *Atlas des crises et des conflits*, Paris, Armand Colin/Fayard, 125 pages.

BOST, F. et AL. (dir.) (2009), *Géoéconomie politique, Images économique du monde*, Paris, Armand Colin, 411 pages.

BOURDIEU, P. (1980), Le capital social : Notes provisoires, *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol.3, n° 31, pp. 2-3.

BOURDIEU, P. (1986), « The forms of capital », in Richardson, J. (Ed.), *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, New York, Greenwood Press, pp. 241-258.

BOURGEOIS, R. (2006), The Institutional Rural Poverty Trap, *CGPRT Flash*, vol. 4, n° 5, pp. 1-1.

BOURRICAUD, F. (1977), *L'individualisme institutionnel. Essai sur la sociologie de Talcott Parsons*, Paris, Presses Universitaires de France, (Sociologies), 350 pages.

BOYE, S., HAJDENBERG, J., POURSAT, C. (2006), *Le guide de la microfinance*, Paris, Eyrolles, 304 pages.

BOYER, R. (2003), Les institutions dans la théorie de la Régulation, *Cahiers d'économie politique* 2003/1, n° 44, p. 79-101.

BOYER, R., SAILLARD, Y., (1995), *La théorie de la régulation. L'état des savoirs*, Paris, La Découverte, 568 pages.

BRACKING, S. (2003), *The political Economy of Chronic poverty*, Institute for Development Policy and Management, University of Manchester, Working Paper, n° 23, 38 pages.

BRASSEUL, J. (1993), *Introduction à l'économie du développement*, Paris, Armand Colin, 188 pages.

BRESSER, R. K. F., MILLONIG, K. (2003), Institutional Capital : Competitive Advantage in light of the New Institutionalism in Organization Theory, *Schmalenbach Business Review*, vol. 55, pp. 220-241.

BRH, (2005), *Rapport Annuel 2005*, Port-au-Prince, Banque de la République d'Haïti, 170 pages.

BUCKLEY, J., SHANG, Y. (2003), Estimating policy and program effects with observational data: the “differences-in-differences” estimator, *Practical Assessment, Research & Evaluation*, vol. 8, n° 24, article électronique disponible à <http://pareonline.net/getvn.asp?v=8&n=24>, (visité le 10 octobre 2010).

BUSS, T. F., GARDNER, A. (2008), *Haiti in the Balance: Why Foreign Aid Has Failed and What We Can Do About It*, Washington DC, Brookings Institutions Press, 272 pages.

BYSTROM, H. N. E. (2008), The Microfinance Collateralized Debt Obligation: A Modern Robin Hood? *World Development*, vol. 36, n° 11, pp. 2109–2126.

CAPPA, C. (2006), Afrique du Sud : Ouvertures des marchés et consolidation des inégalités, in Gillioz, S., Carton, M., Comélieu, C. (eds.) (2006), *Le défi social du développement : globalisation et inégalités*, Paris, Karthala, pp. 106-110.

CARNEY, D. (1998), Implementing the sustainable livelihoods approach. In D. Carney, ed. *Sustainable rural livelihoods: what contribution can we make?* London, UK, Department for International Development, pp. 3-26.

Bibliographie

CARNEY, D. (2002), *Sustainable livelihoods approaches: progress and possibilities for change*, London, UK, Eldis Document Store, 67 pages.

CARRUTHERS, B. G., GUINNANE, T. W., LEE, Y. (2009), Bringing “Honest Capital” to Poor Borrowers: The Passage of the Uniform Small Loan Law, 1907-1930, Economic Growth Center, Yale University, *Center Discussion Paper*, n° 971, 41 pages.

CASTORIADIS, C. (1975), *L'institution imaginaire de la société*, Paris, Seuil, 538 pages.

CENTRE FOR MICRO FINANCE (2010), *Access to Finance in Rural Andhra Pradesh*, IFMR Research, 51 pages.

CEPALC (2005), *Le cyclone Jeanne en Haïti: dégâts et effets sur les départements du Nord-Ouest et de l'Artibonite : Approfondissement de la vulnérabilité*, Port-au-Prince, CEPALC, 22 pages.

CCFD (Comité Catholique contre la Faim et pour le Développement) (2008), Haïti Données sur l'agriculture et la crise alimentaire, Communiqué de Presse, disponible en ligne à : http://ccfd-terresolidaire.org/ewb_pages/d/doc_1349.php, (visité le 12 décembre 2010).

CGAP (2000), Microfinance et gestion des risques : la perspective du client, *Focus Note*, n° 17, Washington DC, CGAP, 4 pages.

CGAP (2003), L'impact de la microfinance, Contribuer à améliorer l'efficacité de l'aide, CGAP, *Note sur la microfinance*, n° 13, 2 pages.

CGAP (2004), Helping to Improve Donor Effectiveness in Microfinance, The Role of Governments In Microfinance, *Donor Brief*, n° 19, Washington DC, CGAP, 2 pages.

CGAP (2010a), Financial Access 2010, *Europe and Central Asia Factsheet*, Washington DC, CGAP, 2 pages.

CGAP (2010b), The Haiti Earthquake: How microfinance is helping, CGAP: online publication (<http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.26.12613/>) (accessed: 15/12/2010).

CGAP (2010c), *Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion through the Crisis*, Washington DC, CGAP / World Bank, 100 pages.

CHAMAK, A., FROMAGE, C. (2006), *Le capital humain, comment le développer et l'évaluer*, Paris, Liaisons, 201 pages.

CHANG, H.-J., EVANS, P. (2005), The Role of Institutions in Economic Change, in G. Dymksi and S. Da Paula (eds), *Reimagining Growth*, London, Zed Press, pp. 99-140.

CHANG, H.-J., GRABEL, I. J. (2004), *Reclaiming Development: An Alternative Policy Manual*, London, Zen Books, 224 pages.

CHAO BEROFF, R., PREBOIS, A. (2005), *Une finance solidaire, pour retisser les liens sociaux*, Paris, Editions Charles Léopold Mayer, 140 pages.

CHARNES, A., COOPER, W.W., RHODES, E. (1978), Measuring the efficiency of decision making units, *European Journal of Operational Research*, vol. 2, pp. 429-444.

CHARNOCK, C. (2009), Why do institutions matter? Global competitiveness and the politics of policies in Latin America, *Capital & Class*, vol. 98, pp. 67-100.

CHATEL, E., RIVAUD-DANSET, D. (2006), L'économie des conventions : une lecture critique à partir de la philosophie pragmatiste de John Dewey, *Revue de Philosophie Economique*, GREQAM, Paris, Vuibert, n° 13, pp. 49-75.

CHAVANCE, B. (2007), *L'Economie Institutionnelle*, Paris, La Découverte, (Repères), 119 pages.

CHRISTEN, R. P. (1997), *Banking services for the poor: Managing for financial success*, Washington DC, ACCION International, 287 pages.

CHRISTEN, R.P. (2002), Commercialization and mission drift: The transformation of microfinance in Latin America, *Occasional paper*, n° 5, Washington DC, CGAP, 24 pages.

CNSA (2006), *Haiti - Bilan de la Sécurité Alimentaire 2003 – 2005*, Port-au-Prince, Coordination Nationale de la Sécurité Alimentaire (CNSA), 160 pages.

COASE, R. (1998), The New Institutional Economics, *The American Economic Review*, vol. 88, n° 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Tenth Annual Meeting of the American Economic Association, (May 1998), pp. 72-74.

COASE, R. (1937), The nature of the firm, *Economica*, vol. 4, n° 4, pp. 386-405.

COASE, R. (1988a), The Nature of the Firm, Origin, Meaning, Influence, *Journal of Law, Economics, and Organization*. Reprinted in *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development* (Oliver E. Williamson and Sidney G. Winter, eds, Oxford University Press, 1991), pp. 3-47.

COASE, R. (1988b), The New Institutional Economics, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, n° 1, pp. 229-231.

COHEN, J. M., UPHOFF, N. T. (1980), Participation's Place in Rural Development: Seeking Clarity through Specificity, *World Development*, vol. 8, n° 3, pp. 213-235.

COLEMAN, J. S. (1988), Social Capital in the Creation of Human Capital, *The American Journal of Sociology*, vol. 94, Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure, pp. S95-S120.

COLEMAN, J. S. (1990), *Foundations of social theory*, Cambridge, Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, 993 pages.

COMMONS, J. R. (1931), Institutional economics, *The American economic review 1931*, vol. 21, n° 4, pp. 648-657.

CONCEICA P., JAHAN, S. (2010), Accomplir des progrès décisifs, *Finances & Développement*, vol. 47, n° 3, pp. 11-12.

CONLIN, M. (1999), Peer group micro-lending programs in Canada and the United States, *Journal of Development Economics*, vol. 60, pp. 249-269.

CONNING, J. (1996), Group lending, moral hazard and the creation of social collateral, *IRIS Working Paper*, n° 195, 30 pages.

CONNING, J. (1999). Outreach, sustainability, and leverage in monitored and peer-monitored lending, *Journal of Development Economics*, vol. 60, n° 1, pp. 51-77.

CONUS, M.-F. (1992), *Cycles longs et transformations structurelles. Application à l'industrie houillère des Cévennes (1810 – 1987)*, Thèse de doctorat : Université Montpellier I, 472 pages.

COPESTAKE, J. (2007), Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift? *World Development*, vol. 35, n° 10, pp. 1721–1738.

COPESTAKE, J. (2008), Program Impact, *Contribution to Boulder-Bergamo Forum on access to financial services in rural areas*, Bergamo, 17-20 September.

CORBETT, B. (1986), Why Haiti Is So Poor? *The Haiti Project Newsletter*, People to People Inc, St Louis (USA), 16 pages.

COREI THORSTEIN (Collectif de Recherche sur l'Economie Institutionnaliste), (1995), *L'Economie Institutionnaliste, Les Fondateurs*, Paris, Economica. 112 pages.

CORIAT B., WEINSTEIN O. (1995), *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Librairie Générale Française, (Le livre de Poche), 218 pages.

CULL, R., DEMIRGUC-KUNT, A., MORDUCH, J. (2007), Financial performance and outreach: A global analysis of lending microbanks, *Economic Journal*, vol. 117, pp. 107-133.

DAI/FINNET, (1999), *Base de Données sur les Institutions de Microfinance, Présentation des Résultats*, Rapport de Décembre 1999, 8 pages.

Bibliographie

DAI/FINNET, (2002), *Microfinance Institution Standards: a Tool for Improving Performance*, DAI/FINNET Technical Note 2, 16 pages.

DAI/FINNET, (2003), *Présentation de l'offre de microfinance en Haïti*, Rapport d'Avril 2003, 45 pages.

DAI/FINNET, (2005), *Base de Données sur les Institutions de Microfinance, Présentation des Résultats*, Rapport de juin 2005, 12 pages.

DARMON, M. (2008), *La socialisation*, Paris, Armand Colin, 128 pages.

DARYL, C., MORDUCH, J., RUTHERFORD, S., RUTHVEN, O. (2009), *Portfolios of the Poor, How the World's Poor Live on \$2 a Day*, Princeton University Press, 320 pages.

DAVIS, L. E., NORTH, D. C. (1971), *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 292 pages.

D'AGOSTINO, S., DUVERT, N. (2008), *La Pauvreté*, Paris, Bréal, (Thèmes & Débats Economie), 127 pages.

DE BRIEY, V. (2005), Plein feu sur la microfinance en 2005 ! *Regards Economiques*, n° 28, pp. 1-14.

DE HAAN, C. (2001), *Livestock development: implications for rural poverty, the environment, and global food security*, Washington DC, World Bank Publications, 71 pages.

DE MEL, S., MCKENZIE, D., WOODRUFF, C. (2008), Returns to Capital in Microenterprises : evidence From a Field Experiment, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 123, n° 4, pp. 1329-72.

DE RAVIGNAN, A. (2010), Le Sud en mal de développement, *Alternatives économiques*, n° 295, pp. 74-75.

DE SOTO, H. (1994), *L'autre sentier, la révolution informelle dans le Tiers-Monde*, traduit

de l'espagnol par Martine Couderc, Paris, La Découverte, 244, pages.

DE SOTO, H. (2001), Le mystère du capital, *Finances & Développement*, vol. 38, n° 1, pp. 29-33.

DELINCE, K. (1993), *Les forces politiques en Haïti*, Paris, Karthala, 328 pages.

DEQUECH, D. (2006), Institutions and Norms in Institutional Economics and Sociology, *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 2, p. 473-481.

DEVELTERE, P., FONTENEAU, B. (2003), Création d'emploi et protection sociale en Haïti : l'apport de l'économie sociale dans un contexte d'Etat Néant, *Hoger Institut voor de Arbeid*, Papier présenté à la conférence internationale «Le Sud et le Nord dans la Mondialisation. Quelle alternative », Université du Québec en Outaouais, Canada, 24-25 septembre, 13 pages.

DIAGNE, A., SIMTOWE, F., CHIMOMBO, W., MATAYA, C. (2000), Design and Sustainability Issues of Rural Credit and Savings Programs for the Poor in Malawi, an Action-Oriented Research Project, International Food Policy Research Institute (IFPRI), *Report*.

DICHTER, T. (1999), Case Studies in Microfinance, Non-governmental organizations (NGOs) In Microfinance: Past, Present And Future - An Essay, *The World Bank Group*, may 1999, 53 pages.

DICHTER, T. (2006), Hype and Hope: The Worrisome State of the Microcredit Movement, *Document non Publié*, <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.26.9051/> (visité le 7 juillet 2009).

DICHTER, T. W. (2010), Too Good to Be True: The Remarkable Resilience of Microfinance, *Harvard International Review*, vol. 32, n° 1, pp. 18-21.

DICHTER, T. W., HARPER, M. (2007), *What's wrong with microfinance ?* London, Practical Action, 285 pages.

DILLARD, D. (1987), Money as an Institution of Capitalism, *Journal of Economic Issues*, vol. 21, n° 4, pp. 1623-1647.

DOLISCA, F. ET AL. (2007), Land tenure, population pressure, and deforestation in Haiti: The case of Forêt des Pins Reserve, *Journal of Forest Economics*, vol. 13, n° 4; pp. 277-289.

DON, K. (1985), Institutional Economics: Perspectives on Economy and Society, *Journal of Economic Issues*, vol. 19, n° 3, pp. 815-828.

DORVILIER, F. (2007), *Apprentissage organisationnel et dynamique de développement local en Haïti, proposition d'intelligibilité en termes de production d'un nouvel ordre territorial*, Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain, Louvain-La-Neuve, Presses universitaires de Louvain, 359 pages.

DOSI, G. (1988), Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation, *Journal of Economic Literature*, vol. 26, n° 3, pp. 1120-1171.

DOSI, G et al. (1988), *Technological Change and Economic Theory*, London, Francis Pinter; New York, Colombia University Press, 646 pages.

DOWLA, A. (2006), In credit we trust: Building social capital by Grameen Bank in Bangladesh, *The Journal of Socio-Economics*, vol. 35, pp. 102-122.

DOUGLAS, M. (1999), *Comment pensent les institutions*, Paris, La Découverte/MAUSS, 180 pages.

DSNRCP, (2007), *Document de Stratégie Nationale pour la Croissance et La Réduction de la Pauvreté DSNCRP (2008-2010), Pour Réussir le Saut Qualitatif*, Port-au-Prince, MPCE, 168 pages.

DUBET, F. (2002), *Le déclin de l'institution*, Paris, Seuil, 422 pages.

DUBOIS, C. (2003), *L'Or blanc de Djibouti. Salines et sauniers (XIXe-XXe siècles)*, Paris, Karthala, 272 pages.

DUFLO, E., GLENNERSTER, R., KREMER, M. (2004), Randomized Evaluations of Interventions in Social Science Delivery, *Development Outreach*, 9 pages.

DUFLO, E., KREMER, M. (2004), Use of Randomization in the Evaluation of Development Effectiveness, in *Evaluating Development Effectiveness* (World Bank Series on Evaluation and Development, Volume 7, Osvaldo Feinstein, Gregory K. Ingram and George K. Pitman, editors, New Brunswick, N.J., Transaction Publishers, pp. 205-232.

DUFLO, E., PARIENTE, W. (2009), Développements récents sur l'impact et les mécanismes de la microfinance, *Revue Secteur Privé & Développement*, n° 3, pp. 10-12.

DUFUMIER, M. (1988), Pénurie alimentaire, agriculture paysanne et politique agricole en Haïti, *Économie Rurale*, vol. 188, n° 188, pp. 26-31.

DUFUMIER, M. (2004), *Agricultures et paysanneries des Tiers mondes*, Paris, Karthala, 598 pages.

DUPONT, L. (1998), *Sécurité alimentaire et stabilisation macroéconomique en Haïti*, Paris, L'Harmattan, 346 pages.

DURKHEIM, E. (1988)[1895], *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, Flammarion, 255 pages.

DURUFLE, G. (1988), *L'ajustement structurel en Afrique: Sénégal, Côte d'Ivoire, Madagascar*, Paris, Karthala, 205 pages.

EASTERLY, W. R. (2006), *The white man's burden: why the west's efforts to aid the rest have done so much ill and so little good*, New York, Penguin Press, 436 pages.

EASTERLY, W. R. (2008), *Reinventing foreign aid*, Cambridge, MA, MIT Press, 567 pages.

EDISON, H. (2003), Testing the Links: How strong are the links between institutional quality and economic performance? *Finance & Development*, vol. 40, n° 2, pp. 35 – 37.

EGSET, W., SLETTEN, P. (2003), *La pauvreté en Haïti. Un profil de la pauvreté en Haïti à partir des données de l'enquête ECVH*, Oslo (Norvège), FAFO, 52 pages.

EIGEN-ZUCCHI, C., ESKELAND, G. S., SHALIZI, Z. (2003), Institutions Needed for More than Growth: By facilitating the management of environmental and social assets, institutions underpin sustainable development, *Finance & Development*, vol. 33, n° 3, pp. 42-43.

EKKEHARD, E. (2007), La place des institutions dans la théorie de la croissance, in *Institutions et développement : la fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Lafaye de Micheaux, E., Mulo, E. & Ould-Ahmed, P. (dirs.), Rennes, Presses Universitaires de Rennes, pp. 157-181.

ELLUL, J. (1961), *Histoire des institutions, L'antiquité*, 1^{ère} édition, Paris, Quadrige/PUF, 629 pages.

ENJOLRAS, B. (2006), *Conventions et Institutions*, Paris, Éditions L'Harmattan, (*Logiques sociales*), 220 pages.

ENRIQUEZ, E. (1980), Les institutions : amour et contrainte, consensus et violence, in *Connexions*, n° 30, pp. 77-101.

EUROPEAN COMMISSION, (2008), *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*, Bruxelles, European Commission, 136 pages.

FAHY, J., SMITHEE, A. (1999), Strategic Marketing and the Resource Based View of the Firm, *Academy of Marketing Science Review*, vol. 1999, n° 10, pp. 1-20.

FALGON, C., GUSTAVE, W. (1999), *Cadre juridique des institutions de micro-finance non-cooperatives*, Port-au-Prince, Conseil National de Financement Populaire (KNFP) & Programme pour la Relance de l'économie en transition (PRET/DAI/USAID), 53 pages.

FAO (2009), *Aperçus Nutritionnels par Pays - Haïti*, Rome, FAO, 24 pages.

FASS, S. H. (1988), *Political Economy in Haiti: The Drama of Survival*, New Brunswick, NJ and Oxford, Transaction Books, 369 pages.

FAUSTO, R. (1996), *Sur le concept de capital. Idée d'une logique dialectique*, Paris, L'Harmattan, 87 pages.

FEDDERKE, J. W., LUIZ, J. M. (2008), Does human capital generate social and institutional capital? Exploring evidence from South African time series data, *Oxford Economic Papers*, vol. 60, n° 4, pp. 649-682.

FEENY, D. (1988), The Demand for and Supply of Institutional Arrangements, in Vincent Ostrom, David Feeny, and Hartmut Picht, (eds.), *Rethinking Institutional Analysis and Development, Issues, Alternatives, and Choices*, San Francisco, Institute for Contemporary Studies Press, pp. 273-299.

FERNANDEZ-HUERGA, E. (2008), The Economic Behavior of Human Beings: The Institutional/Post-Keynesian Model, *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n° 3, pp. 709-726.

FERRARY, M. (2006), Microfinance et lutte contre l'exclusion, Du contrat formel de financement au contrat implicite desocialisation, *Sociologies Pratiques*, vol. 2, n° 13, pp. 61-76.

FERGUSON, L. (2006), Institutions for financial development: what are they and where do they come from? *Journal of Economic Surveys*, vol. 20, n° 1, pp. 27-43.

FIELD, E., PANDE, R. (2008), Repayment Frequency and Default in Micro-Finance: Evidence from India, *Journal of the European Economic Association*, vol. 6, n° 2-3, pp. 501-509.

FINE, B., JOMO, K. S. (eds.) (2006), *The new development economics: after the Washington Consensus*, London, Zed Books, 304 pages.

FISCHER, G., GHATAK, M. (2010), Spanning the Chasm: Uniting Theory and Empirics in Microfinance Research, in Armendariz et Labie (eds), *Handbook of Microfinance*, pp. 1-17.

FISCHER, T., SRIRAM, M. S. (2002), *Beyond Micro-Credit, Putting Development Back into Micro-Finance*, New Delhi, Vistaar Publications, 390 pages.

FISHER, R. A. (1922), On the interpretation of χ^2 from contingency tables, and the calculation of P, *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 85, n° 1, pp. 87-94.

FOLMER, H. (2009), Why Sociology is Better Conditioned to Explain Economic Behaviour than Economics, *Kyclos*, vol. 62, n° 2, pp. 258-274.

FOSSIER, A., MONNET, E. (2009), Les institutions, mode d'emploi, *Tracés*, vol. 17, n° 2, pp. 7-28.

FREEMAN, C. (1990), Technological and Economic Developments, Paper presented at Maastricht Economics Conference on *Strategies for 2000: Where are we Heading?* Maastricht.

FREY, B. S. (1990), Institutions Matter: The Comparative Analysis of Institutions, *European Economic Review*, vol. 34, n° 2-3, pp. 443-450.

FUSFELD, D. R. (1977), The Development of Economic Institutions, *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n° 4, pp. 743-784.

GAFFARD, J.-L. (2009), Economie : la mutation nécessaire d'une discipline, *Revue d'économie politique*, vol. 119, n° 3, pp. 489-499.

GHAJ, D. P. (1991), *The IMF and the south: the social impact of crisis and adjustment*, New York, Zed Books, 273 pages.

GAMMAGE, S. (2004), Exercising Exit, Voice and Loyalty: A Gender Perspective on Transnationalism in Haiti, *Development and Change*, vol. 35, n° 4, pp. 743-771.

GARRABE, M. (1994), *Ingénierie de l'évaluation économique*, Paris, Ellipses (Enseignement Supérieur Tertiaire), 255 pages.

Bibliographie

GARRABE, M. (2007), *Economie sociale et développement*, Programme MED-TEMPUS, 220 pages.

GARRABE, M. (2008), Note sur l'existence du capital institutionnel, *Communication au Workshop Université de Montpellier I-Université de Sherbrooke*, 23-24 juin 2008, 24 pages.

GENTIL, D., SERVET, J.-M. (2002), Entre « localisme » et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socio-économiques, *Tiers-Monde*, vol. 43, n°172, pp. 737-760.

GHATAK, M. (1999), Group lending, local information and peer selection, *Journal of Development Economics*, vol. 60, pp. 27-50.

GIDDENS, A. (1987), *La constitution de la société*, Paris, PUF, 474 pages.

GILLIOZ, S., CARTON, M., COMELIAU, C. (eds.) (2006), *Le défi social du développement : globalisation et inégalités*, Paris, Karthala, 233 pages.

GINE, X., HARIGAYA, T., KARLAN, D., NGUYEN, B. (2006), Evaluating Microfinance Program Innovation with Randomized Control Trials: An Example from Group versus Individual Lending, Banque asiatique de développement, *note technique*, n° 16, 31 pages.

GINGRICH, C. D., GARBER, J. D. (2010), Trade Liberalization's Impact on Agriculture in Low Income Countries: A Comparison of El Salvador and Costa Rica, *The Journal of Developing Areas*, vol. 43, n° 2, pp. 1-17.

GINI C. (1921), Measurement of Inequality of Incomes, *Economic Journal*, vol. 31, pp. 124-126.

GISLAIN, J.-J. (2003), L'émergence de la problématique des institutions en économie, *Cahiers d'économie politique*, vol. 44, n° 1, pp. 19-50.

GLAESER, E., ET AL. (2004b), Explaining Growth: Institutions, Human Capital, and Leaders, *Working Paper*, 49 pages (+annexes).

GODQUIN, M. (2004), Microfinance repayment performance in Bangladesh: How to improve the allocation of loans by MFI's, *World Development*, vol. 32, n° 11, pp. 1909-1926.

GRANOVETTER, M. (1985), Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, pp. 481-501.

GREENWOOD, D. T., HOLT, (2008), Institutional and Ecological Economics: The Role of Technology and Institutions in Economic Development, *Journal of Economic Issues*, vol. 42, n° 2, pp. 445-452.

GREIF, A. (2000), The fundamental problem of exchange: A research agenda in Historical Institutional Analysis, *European Review of Economic History*, vol. 4, n° 3, pp. 251-284.

GREIF, A., LAITIN, D. D. (2004), A Theory of Endogenous Institutional Change, *The American Political Science Review*, vol. 98, n° 4, pp. 633-652.

GUERIN, I. (2002), Les sommets mondiaux du microcrédit : où en est-on cinq ans après ?, *Revue Tiers-Monde*, tome 43, n° 172, pp.867-877.

GUERIN, I. ET AL. (2007), Microfinance : effets mitigés sur la lutte contre la pauvreté, *Annuaire Suisse de politique de développement*, vol. 26, n°2, pp. 103-119.

GUERIN, I, LAPENU, C., DOLIGEZ, F. (2009), La microfinance est-elle socialement responsable ? Une introduction, *Revue Tiers-Monde*, n° 197, pp. 5-16.

GUERIN, I., ROESCH, M., HELIES, O., VENKATASUBRAMANIAN, G. (2009), Microfinance, endettement et surendettement, Une étude de cas en inde du sud, *Revue Tiers-Monde*, n° 197, pp. 131-146.

GUERY A. (2003), Institution : histoire d'une notion et de ses utilisations dans l'histoire avant les institutionnalismes, *Cahiers d'économie politique* 2003/1, n° 44, p. 7-18.

GUICHAOUA, A. (DIR.) (1996), *Questions de Développement, Nouvelles approches et enjeux*, Paris, L'Harmattan, 207 pages.

GUINNANE, T. W., HENRIKSEN, I. (1998), Why Danish Credit Co-operatives were so unimportant, *Scandinavian Economic History Review*, vol. 46, n° 2, pp. 32-54.

GUINNANE, T. W. (2009), New law for new enterprises: the development of cooperative law in Germany, 1867-1889, Department of Economics, Yale University, *Working Paper*, 54 pages.

GUINNANE, T. W., MARTINEZ-RODRIGUEZ, S. (2010), Did the Cooperative Start Life as a Joint-Stock Company? Business Law and Cooperatives in Spain, 1869–1931, Economic Growth Center, Yale University, *Center Discussion Paper*, n° 987, 34 pages.

GULLI, H. (1998), *Microfinance and Poverty: Questioning the Conventional Wisdom*, Washington, D.C., Inter-American Development Bank, 124 pages.

GUTIERREZ-NIETO, B., SERRANO-CINCA, C., MOLINERO, C. M. (2007), Microfinance institutions and efficiency, *Omega*, vol. 35, pp. 131-142.

HABER, S. H., NORTH, D. C., WEINGAST, B. R. (2008), *Political institutions and financial development*, Stanford University Press, 304 pages.

HALL, R. C. R., TAYLOR, P. A. (1996), Political science and the three new institutionalisms, *Political Studies*, vol. 44, pp. 936-957.

HAQ, M., SKULLY, M., PATHAN, S. (2010), Efficiency of Microfinance Institutions: A Data Envelopment Analysis, *Asia - Pacific Financial Markets*, vol. 17, n° 1, pp. 63-97.

HARDY, S. D. ET KOONTZ, T. M. (2009), Rules for Collaboration: Institutional Analysis of Group Membership and Levels of Action in Watershed Partnerships, *The Policy Studies Journal*, vol. 37, n° 3, pp. 393-414.

HARTARSKA, V. (2005), Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, *World Development*, vol. 33, n° 10, pp. 1627-1643.

HARTARSKA, V., NADOLNYAK, D. (2007), Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence, *Applied Economics*, vol. 39, n° 10, pp. 1207-1222.

HASHEMI, S., ROSENBERG, R. (2006), Graduating the poor into microfinance: Linking safety nets and financial services, *Focus note*, n° 34, Washington DC, CGAP, 8 pages.

HERMES, N., LENSINK, R. (2007), The Empirics of Microfinance: What do we know? *The Economic Journal*, vol. 117, pp. 1-10.

HERMES, N., LENSINK, R., MEESTERS, A. (2008), Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions, Centre for International Banking, Insurance and Finance (CIBIF), University of Groningen, The Netherlands, 29 pages.

HO, P. S.-W., SCHNEIDER, G. (2002), African drama: Myrdal and progressive institutional change in South Africa, *Journal of Economic Issues*, vol. 36, n° 2, pp. 507-515.

HODGSON, G. M. (1997), The Ubiquity of Habits and Rules, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21, n° 6, pp. 663-684.

HODGSON, G. M. (1998), The Approach of Institutional Economics, *Journal of Economic Literature*, vol. 36, n° 1, pp. 166-192.

HODGSON, G. M. (1999), *Evolution and Institutions on evolutionary economics and the evolution of economics*, Cheltenham, Edward Elgar, 345 pages.

HODGSON, G. M. (2002), The Evolution of Institutions: An Agenda for Future Theoretical Research, *Constitutional Political Economy*, vol. 13, n° 2, pp. 111-127.

HODGSON, G. M. (2004a), Reclaiming Habit for Institutional Economics, *Journal of Economic Psychology*, vol. 25, n° 4, pp. 651-660.

HODGSON, G. M. (2004b), The Complex Evolution of a Simple Traffic Convention: The

Functions and Implications of Habit, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 54, n° 1, pp. 19-47.

HODGSON, G. M. (2006), What are institutions? *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 1, pp. 1-25.

HODGSON, G. M. (2007a), Meanings of Methodological Individualism, *Journal of Economic Methodology*, vol. 14, n° 2, pp. 211-226.

HODGSON, G. M. (2007b), The Revival of the Veblenian Institutional Economics, *Journal of Economic Issues*, vol. 41, n° 2, pp. 325-340.

HODGSON, G. M. (2007c), Evolutionary and Institutional Economics as the New Mainstream? *Evolutionary Institutional Economic Review*, vol. 4, n° 1, pp. 7-25.

HODGSON, G. M. (2009), Institutional Economics into the Twenty-First Century, *Studi e Note di Economia*, Anno XIV, n° 1, pp. 3-26.

HOUTART, F., REMY, A. (2000), *Haiti et la mondialisation de la culture, étude des mentalités et des religions face aux réalités économiques, sociales et politiques*, Paris, L'Harmattan, 210 pages.

HUBER, B. A., FISCHER, N., ASTRIN, J. J. (2010), High level of endemism in Haiti's last remaining forests: a revision of *Modisimus* (Araneae: Pholcidae) on Hispaniola, using morphology and molecules, *Zoological Journal of the Linnean Society*, vol. 158, n° 2, pp. 244-299.

HULME, D. (2000), Impact assessment methodologies for microfinance: theory, experience and better practice, *World Development*, vol. 28, n°1, pp. 79-98.

HUDON, M. (2006), Microfinance et financement des exclus bancaires du Sud, *Esprit Libre*, n° 43, <http://www.ulb.ac.be/espritlibre/html/el102006/61.html> (visité en novembre 2010).

HUDON, M. (2008), Norms and values of the various microfinance institutions, *International*

Journal of Social Economics, vol. 35, n° 1/2, pp. 35-48.

HUDON, M. (2009), Should Acces to Credit be a Right? *Journal of Business Ethics*, vol. 84, pp. 17-28.

HUDON, M. (2010), Management of microfinance institutions: Do subsidies matter? *Journal of International Development*, vol. 22, n° 7, pp. 890-905.

IFAD/IICA (1991), *Haiti agricultural sector assessment*, Biblioteca Orton IICA, 75 pages.

IHSI, (2009a), *Population totale, population de 18 ans et plus estimées en 2009*, Port-au-Prince, Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI), 95 pages.

IHSI, (2009b), *Les comptes économiques en 2009*, Port-au-Prince, Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI), publication annuelle, n° 12, décembre 2009, 1 page.

IHSI, (2009c), *Objectifs du Millénaire pour le Développement, Etat, Tendances et Perspectives*, Port-au-Prince, Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI), 64 pages.

IHSI, (2010), *Les comptes économiques en 2010*, Port-au-Prince, Institut Haïtien de Statistique et d'Informatique (IHSI), publication annuelle, n° 16, décembre 2010, 2 pages.

IICA (2006), *Rapport sur L'Etat et les Perspectives de L'Agriculture et du Monde Rural en Haiti*, Port-au-Prince, IICA (Institut Inter-Américain de la Coopération pour l'Agriculture), 38 pages.

INKSTER, I. (1988), The Institutional Theory of Economic Development, Technological Progress and Social Change: A Comment on James H. Street, *Journal of Economic Issues*, vol. 22, n° 4, pp. 1243-1247.

IRAM (1990), *Quelles politiques agricoles pour Haïti*, Paris, IRAM (Institut de Recherches et d'Applications des Méthodes de Développement).

ISERN, J., PORTEOUS, D. (2006), Commercial banks and microfinance: Evolving modes of success, *Focus note*, n° 28, Washington DC, CGAP, 8 pages.

JACOB, S. (2009), *Pourquoi des agriculteurs rationnels sont-ils inefficients? Capital humain, efficience productive et stratégies paysannes en Haïti*, Editions Publibook, 355 pages.

JADOTTE, E. (2006). Income distribution and poverty in the Republic of Haiti, Department of Applied Economics, Universidad Autònoma de Barcelona, *Working Paper*, n° 13, 40 pages.

JAMESON, K. P. (2006), How Institutionalism Won the Development Debate, *Journal of Economic Issues*, vol. 40, n° 2, pp. 369-375.

JEANNIN, P., SANGARE, M. (2008), La microfinance. Quels impacts économiques et sociaux ? Document non Publié, Présenté le 29 mai au XIV Colloque National de la Recherche dans les IUT, Université de Toulouse, 9 pages.

JESSOP, B. (2001), Institutional re(turns) and the strategic-relational approach, *Environment and Planning A*, vol. 33, n° 7, pp. 1213-1235.

KAJI, G. S. (1998), Institutions in Development: the Country, Research, and Operational Challenges. In R. Picciotto and E. Weisner (eds.), *Evaluation and Development: The Institutional Dimension*. World Bank, Washington, D.C., pp. 3-6.

KANBUR, R. (2009), Pauvreté: en hausse ou en baisse? *Finances et Développement*, vol. 46, n° 4, pp. 32-34.

KARLAN, D. (2001), Microfinance impact assessments: The *perils* of using new members as a control group, *Journal of Microfinance*, vol. 3, n° 2, pp. 76-85.

KARLAN D. (2003), Using experimental economics to measure social capital and predict financial decisions, *Princeton University Working Paper*, 15 pages.

KARLAN, D. (2005), Using Experimental Economics to Measure Social Capital and Predict

Financial Decisions, *The American Economic Review*, vol. 95, n° 5, pp. 1688-1699.

KARLAN, D. (2008), Measuring Microfinance, *Stanford Social Innovation Review*, vol. 6, n° 3, pp. 53-53.

KARLAN, D. (2010), Helping the Poor Save More, *Stanford Social Innovation Review*, vol. 6, n° 3, pp. 48-53.

KARLAN, D., GOLBERG, N. (2007), Impact Evaluation for Microfinance Review of Methodological Issues, *Doing Impact Evaluation*, n° 7, *World Bank Paper*, 30 pages.

KARLAN, D., VALDIVIA, M. (2006), Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions, Yale University, *Center Discussion Paper*, n° 941, 44 pages.

KARLAN, D., ZINMAN, J. (2005), Credit Elasticities in Less Developing Countries: Implications for Microfinance, *American Economic Review*, vol. 98, n° 3, pp. 1040–1068.

KARLAN, D., ZINMAN, J. (2009), Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries With a Consumer Credit Field Experiment, *Econometrica*, vol. 77, n° 6, pp. 1993-2008.

KARLAN, D., ZINMAN, J. (2010), Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts, *The Review of Financial Studies*, vol. 23, n° 1, pp. 433.

KARNANI, A. (2008a), Help, don't romanticize, the poor, *Business Strategy Review*, vol. 19, n° 2, pp. 48-53.

KARNANI, A. (2008b), Employment, not microcredit, is the solution, *The Journal of Corporate Citizenship*, vol. 32, pp. 23-55.

KARNANI, A. (2009), Romanticizing the Poor, *Stanford Social Innovation Review*, vol. 7, n° 1, pp. 38-43.

KEELEY, B./OECD. (2007), *Human capital: how what you know shapes your life*, OECD Publishing, 147 pages.

KEITA, M. (2007), Evaluation de la performance des institutions de microfinance (IMFs) par la méthode d'enveloppement des données, Thèse de Doctorat, Université du Québec à Montréal, 301 pages.

KENT, W. G. (1982), Meanings of Development, *Human Systems Management*, vol. 3, n° 3, pp. 188-194.

KHAKKEE, A. (2002), Assessing Institutional Capital Building in a Local Agenda 21 Process in Göteborg, *Planning Theory and Practice*, vol. 3, n° 1, pp. 53-68.

KHOJA, F., LUTAFALI, S. (2008), Micro-financing: an innovative application of social networking, *Ivey Business Journal*, vol. 72, n° 1, pp. 1-9.

KIIRU, J. M. M. (2007), Microfinance: Getting Money to the Poor or Making Money Out of the Poor? *Finance & The Common Good*, n° 27, pp. 64-73

KIIRU, J. M. M., MBURU, J. (2007), User costs of Joint Liability Borrowing and their Effect on Livelihood assets for Rural Poor Households, *International Journal for Gender Women and Social Justice*, July-December.

KLEIN, P. A. (1995a), An Institutionalist View of Development Economics, *Journal of Economic Issues*, vol. 11, n° 4, p. 785-807.

KLEIN, P. A. (1995b), Ayres on institutions – A reconsideration, *Journal of Economic Issues*, vol. 29, n° 4, p. 1189-1196.

KNEIDING, C & MAS, I. (2009), Efficiency Drivers of MFIs: The Role of Age, *CGAP Brief* (February), 4 pages.

KNFP (2006), *Pour un financement du développement rural : situation et perspectives en Haïti*, Port-au-Prince, KNFP (Konsèy Nasyonal Finansman Popilè), 95 pages.

KOLOMA, Y. (2008), *Microfinance, macrodésillusion : le paradoxe de la microfinance ?*, article présenté dans le cadre du séminaire des doctorants de LARE-EFI de l'université Montesquieu Bordeaux4, 33 pages..

KOUTSOYIANNIS, A. (2001), *Theory of econometrics*, 2nd Edition, New York, Palgrave Macmillan Limited, 699 pages.

KUHN, T. S. (1999), *La structure des révolutions scientifiques*, Traduction française, Paris, Flammarion, 284 pages.

LABIE, M. (2009), Microfinance : évolution du secteur, diversification de produits et gouvernance, *Reflets et Perspectives*, vol. 48, n° 3, pp. 5-6.

LAFAYE, C. (2005), *La sociologie des organisations*, Paris, Armand Colin, 127 pages.

LAFAYE DE MICHEAUX, E., MULOT, E., OULD-AHMED, P. (2007), *Institutions et développement : la fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 321 pages.

LAFOURCADE, A.-L. ET AL. (2005), *Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique*, rapport d'étude du MixMarket, 23 pages.

LAKEHAL, M. (2002), *Dictionnaire d'économie contemporaine et principaux faits politiques et sociaux*, Paris, Vuibert, (coll. Dictionnaire), 810 pages.

LAMAUTE-BRISSON, N. (2002), *L'économie informelle en Haïti. De la reproduction urbaine à Port-au-Prince*, Paris, L'Harmattan, 318 pages.

LAMAUTE-BRISSON, N. (2005), *Emploi et pauvreté en milieu urbain en Haïti*, Commission Economique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes (CEPALC), 231 pages.

LANGLOIS, R. N. (Ed.) (1986), *Economics as Process*, Cambridge, Cambridge University Press, 276 pages.

LANKES, H. P. (2002), Ouvrir les marchés aux pays en développement, *Finances & Développement*, volume 39, n° 3, pp. 8-13.

LAPASSADE, G. (2006), *Groupes, Organisations, Institutions*, 5^e édition (Texte établi et présenté par Rémi Hess), Paris, Economica, 272 pages.

LAPENU, C. (2001), Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation Quelle contribution de la microfinance ? Le cas de Madagascar, *ATP – Cirad 41/97 – Cerise*, 55 pages.

LAPENU, C. (2002), La gouvernance en microfinance : Grille d'analyse et perspective de recherche, *Revue Tiers Monde*, tome 43, n° 172, pp. 847-865.

LAPENU C. ET AL. (2004), Performances sociales : une raison d'être des institutions de microfinance...et pourtant encore peu mesurée, Quelques pistes, *Monde en Développement*, vol. 2, n°126, pp. 51-68.

LAPENU, C. ET AL. (2009), Evaluation de la performance sociale : Les enjeux d'une finance responsable, *Revue Tiers Monde*, n° 197, pp. 37-54.

LA PORTA, R. ET AL. (2008), The Unofficial Economy and Economic Development/Comments and Discussion, *Brookings Papers on Economic Activity*, n° 2, pp. 275-364.

LAROSE, S. (1976), *L'exploitation agricole en Haïti. Guide d'étude*, Université de Montréal, Centre de recherches caraïbes, 69 pages.

LAUTIER, B. (2004), *L'économie informelle dans le tiers monde*, nouvelle édition, Paris, La Découverte, (Repères), 122 pages.

LE MONITEUR (Journal Officiel) (2002), *Texte de loi portant sur les Caisses Populaires et les Fédérations de Caisses Populaires*, Port-au-Prince, République d'Haïti, juillet 2002, 37 pages.

LECOURS, A (2002), L'approche néo-institutionnaliste en science politique : unité ou diversité ? *Revue Politique et Sociétés*, vol. 21, n° 3, pp. 3-19.

LEDGERWOOD, J. (1999), *Microfinance handbook: an institutional and financial perspective*, Washington DC., World Bank Publications, 286 pages.

LEFEVRE-FARCY, J.-F. (1992), La révolution tertiaire : services, emploi et croissance, *Revue française d'économie*, vol. 7, n° 1, pp. 139-166.

LELART, M. (2006), *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, Archives contemporaines et Agence universitaire de la francophonie, 112 pages.

LELART, M. (2007), La microfinance au Vietnam : situation et enjeux, Laboratoire d'Economie d'Orléans, *Document de Recherche*, n° 2007-29, 18 pages.

LEVESQUE, B., BOURQUE, G. L., FORGUES, E., (2001), *La nouvelle sociologie économique*, Paris, Désclée de Brouwer, 268 pages.

LEWIS, A. W. (1954), Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, *The Manchester School*, vol. 22, n° 2, pp. 139-191.

LI, T. (2005), Financial Institutions in Rural China: A study on Formal and Informal Credit, Dissertation for PhD in Economics, University of California – Riverside, 91 pages.

LIST, F. (1841)[1857], *Système national d'Economie Politique*, traduit de l'Allemand par Henri Richelot, Paris, Capelle, 572 pages.

LITTLEFIELD, E., MORDUCH, J., HASHEMI, S. (2003), Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? *Focus Note*, n° 24, CGAP, 12 pages.

LORENZ, M. O. (1905), Methods of measuring the Concentration of Wealth, *Publications of the American Statistical Association*, n° 9, pp. 209-219.

LOUNSBURY, M., GLYNN, M. A. (2001), Cultural entrepreneurship: Stories, legitimacy, and the acquisitions of resource, *Strategic Management Journal*, vol. 22, n° 6/7, pp. 545-564.

LOUREAU, R. (1972), *L'Analyse Institutionnelle*, Paris, Les Editions de Minuit, (Arguments), 298 pages.

LUCAS, R. E. (1988), On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, pp. 3-42.

LUNDAHL, M., SILIE, R. (1998), Economic reform in Haiti: Past failures and future success?, *Comparative Economic Studies*, vol. 40, n° 1, pp. 43-71.

LUSTIN, D. (2005), La micro-finance et son rôle potentiel dans l'allègement de la pauvreté et le développement en Haïti, *Rapport de la CEPALC* (Commission Economique pour l'Amérique Latine et les Caraïbes), 77 pages.

MANIGAT, S., LAMOTHE-BRISSON, N., COULOMBE, H. (2005), La Pauvreté en Haïti, La Parole des Haïtiens, Enquête sur les perceptions de la pauvreté (2003), Port-au-Prince, MEF/PNUD-Haïti, 107 pages.

MARCH, J., SCHULZ, M., ZHOU, X. (2000), *The dynamis of rules: Change in written organizational*, Standford, Standford University press, 228 pages.

MARX, K. (1867), *The Capital, The process of production of capital*, volume 1, English edition, 1887, (first edition in German, 1867), Moscow, Progress Publishers, 328 pages.

MATIN, I., HULME, D., RUTHERFORD, S. (2002), Finance for the Poor: from Microcredit to Microfinancial Services, *Journal of International Development*, vol. 14, n° 2, pp. 273-294.

MATTHEWS, R. C. O. (1986), The Economics of Institutions and the Sources of Growth, *Economic Journal*, vol. 96, n° 384, pp. 903-918.

MAUREPAS, F. L. (2002), L'économie informelle en Haïti : entre domination, créativité et utopie, *Réfractations*, n° 9, pp. 101-114.

Bibliographie

MAYOUX, L. (2000), Microfinance and the Empowerment of Women – review of key issues, *Document de travail* n° 23 du Programme de finance solidaire, Bureau International du Travail (BIT), Genève, 31 pages.

MAYOUX, L. (2002), Microfinance and women's empowerment: Rethinking best practice. *Development Bulletin*, vol. 57, pp. 76-80.

MAZZEO, J. (2009), Lavichè: Haiti's Vulnerability to the Global Food Crisis, *NAPA Bulletin*, n° 32, pp. 115–129.

MCGOWAN, L. (1997), Democracy Undermined, Economic Justice Denied: Structural Adjustment and the Aid Juggernaut in Haiti, *The Development Group for Alternative Policies* (The Development GAP), Janvier 1997. Document en ligne : http://www.developmentgap.org/americas/Haiti/Democracy_Undermined_Economic_Justice_Denied_Structural_Adjustment_&_Aid_Juggernaut_in_Haiti.html. (visité le 11 juillet 2009).

MEEUSEN, W., VAN DEN BROECK, J. (1977), Efficiency estimation from Cobb-Douglas production functions with composed error, *International Economic Review*, vol. 18, n° 2, pp. 435-444.

MEHROTRA, S. (2001), *Le développement à visage humain. La voie qui mène au développement social et la croissance économique*, Paris, Economica, (Unicef), 195 pages.

MENARD, C. (2004), *L'économie des organisations*, Paris, La Découverte, (Repères), 123 pages.

MERSLAND, R., (2007), The Cost of Ownership in Microfinance Organizations, *World Development*, vol. 37, n° 2, pp. 469-478.

MERSLAND, R., STROM, R. O. (2009), Performance and governance in microfinance institutions, *Journal of Banking & Finance*, vol. 33, n° 4, pp. 662-669.

MERSLAND, R., STROM, R. O. (2010), Microfinance Mission Drift? *World Development*, vol. 38, n° 1, pp. 28-36.

Bibliographie

METELLUS, J. (2003), *Haïti : Une nation pathétique*, Paris, Maisonneuve & Larose, 294 pages.

MICROFINANCE CENTRE (2007), *De l'exclusion à l'inclusion via la microfinance, Questions critiques*, Résumé Global du rapport du projet « De l'exclusion à l'inclusion via la microfinance », 16 pages.

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE (2009), *América Latina y El Caribe*, Washington DC, Microfinance Information eXchange (MIX), 20 pages.

MILL, J. S. (1848), *Principes de l'économie politique*, Paris, Guillaumin, 594 pages.

MITCHELL, W. C. (1914), Human Behavior and Economics: A Survey of Recent Literature, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 29, n° 1, pp. 1-47.

MITCHELL, W. C. (1937), Quantitative analysis in Economic Theory, *American Economic Review*, vol. 15, n° 1, pp. 4-12.

MOBEKK, E., SPYROU, I. S. (2002), Re-evaluating IMF involvement in low-income countries: the case of Haiti, *International Journal of Social Economics*, vol. 29, n° 7/8, pp. 527-537.

MONTGOMERY, H., WEISS, J. (2005), Great expectations: Microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America, *ADB Research Institute paper series*, n° 63, Manila: ADB.

MONTAS, R. (2005), *La pauvreté en haïti : situation, causes et politiques de sortie*, Port-au-Prince, CEPALC, LC/MEX/R.879, 62 pages.

MORAL, P. (1961), *Le paysan haïtien (étude sur la vie rurale en Haïti)*, Paris, Maisonneuve & Larose, 375 pages.

MORDUCH, J. (1998), Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence on Flagship Programs in Bangladesh, MacArthur Foundation Project on Inequality - Princeton University,

Bibliographie

Document de travail, 44 pages.

MORDUCH, J. (1999), The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, vol. 37, pp. 1569-1614.

MORDUCH, J. (2000), The microfinance schism, *World Development*, vol. 28, n° 4, pp. 617-629.

MORDUCH, J. (2005), Smart subsidies for sustainable microfinance, *Finance for the Poor: ADB, Quarterly Newsletter of the Focal Point for Microfinance*, n° 6, pp. 1-7.

MORVANT-ROUX, S. (2008), Quelle microfinance pour l'agriculture des pays en développement ? Synthèse du colloque organisé par FARM les 4, 5 et 6 décembre 2007, Paris, FARM, 24 pages.

MOSLEY, P. ET HULME D. (1998), Microenterprise Finance: Is There a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation? *World Development*, vol. 26, n° 5, pp. 783-790.

MOULOUNGUI, C. (2004), *Introduction générale au droit : La création, la diffusion des règles de droit*, Volume 1, Paris, Publibook, 291 pages.

MOYO, D. (2009), *L'aide fatale : Les ravages d'une aide inutile et de nouvelles solutions pour l'Afrique*, Paris, Jean-Claude Lattès, 250 pages.

MPCE, (2006), *Inégalités et Pauvreté en Haïti*, MPCE/PNUD, Port-au-Prince, 165 pages.

MUHAMMAD, Y. (2009), The Role of the Corporation in Supporting Local Development, *Reflections*, vol. 9, n° 2, pp. 1-6.

MULKAY, B. (2004), *Analyse de l'Impact des Aides aux Entreprises*, Document INSEE – Pole des Etudes Economiques Régionales, Octobre 2004.

NAGELS, J., PLASMAN, R. (2006), *Eléments d'économie politique. Critique de la pensée unique*, Bruxelles, Editions de l'université de Bruxelles, 559 pages.

NAHAPETIAN, N. (2010), Le microcrédit à l'heure du bilan, *Alternatives économiques*, n° 295, pp. 40-42.

NAVAJAS, S., SCHREINER, M., MEYER, R., GONZALEZ-VEGA, C., & RODRIGUEZ-MEZA, J. (2000), Microcredit and the poorest of the poor: theory and evidence from Bolivia, *World Development*, vol. 28, n° 2, pp. 333-346.

NAVAJAS, S., CONNING, J., GONZALEZ-VEGA, C. (2003), Lending technologies, competitions and consolidation in the market for microfinance in Bolivia, *Journal of International Development*, vol. 15, n° 6, pp. 747-770.

NELSON, R. R., WINTER, S.G. (1982), *An evolutionary theory of economic change*, Harvard University Press, 437 pages.

NOREL, P. (1997), *Problèmes du développement économique*, Paris, Seuil, 93 pages.

NORTH, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 159 pages.

NORTH, D. C. (1991), Institutions, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, pp. 97-112.

NORTH, D. C. (2005), *Le processus du développement économique*, Paris, Editions d'Organisations, (Traduction de *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press [2005] par Michel Le Séac'h), 237 pages.

NOWAK, M. (2009), *Le microcrédit ou le pari de l'homme*, Paris, Rue de l'échiquier, 129 pages.

Nurkse, R. (1952), *Some aspects of capital accumulation in underdeveloped countries*, Cairo, National Bank of Egypt, 65 pages.

Nurkse, R. (1953), *Problems of Capital-Formation in Underdeveloped Countries*, New York, Oxford university press, 163 pages

OLIVER, C. (1997), Sustainable competitive advantage: Combining institutional and resource-based views, *Strategic Management Journal*, vol. 18, pp. 697-713.

ORAL, M. (2010), E-DEA: Enhanced data envelopment analysis, *European Journal of Operational Research*, vol. 207, n° 2, pp. 916.

OSMANI, L. N. K. (2007), A breakthrough in women's bargaining power: the impact of microcredit, *Journal of International Development*, vol. 19, n° 5, pp. 695-716.

OSTROM, E. (1986), An agenda for the study of institutions, *Public Choice*, vol. 48, n° 1, pp. 3-25.

OSTROM, et al., (1994), *Rules, Games, and Common-Pool Resources*, Michigan, University of Michigan Press, 369 pages.

OSTROM, E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 376 pages.

OSTROM, E. (2008), Institutions and the Environment, *Economic Affairs*, vol. 28, n° 3, pp. 24-31.

PAGURA, M. E., GRAHAM, D. H., MEYER, R. L. (2001), Determinants of Borrowers Dropout in Microfinance: An Empirical Investigation in Mali, *Selected Paper for the AAEA and CAES Annual Meetings*, 18 pages.

PALLEY, T. I. (2001), Labour Standards and Governance as Public Institutional Capital: Cross Country Evidence from the 1980s and the 1990s, *Unpublished Paper*, AFL-CIO, Public Policy Department, Washington, and D.C.

PARIENTE, W. (2007), Evaluation économétrique des déficiences du marché du crédit et des politiques d'accès au crédit, Le cas de trois régions en Serbie, au Brésil et au Maroc, Thèse de doctorat en Sciences Économiques, Université Paris 1 – Panthéon-Sorbonne, 249 pages.

PATHAK, D. C., PANT, S. K. (2008), Micro Finance Matter...! Impact Evaluation of SGSY: A Case Study of Jaunpur District in *Micro Finance and Poverty Eradication: Indian and Global Experiences*. Eds. Daniel Lazar and P. Palanichamy. New Delhi, New Century Publishers, 608 pages.

PAUL, B. (2005), *Evaluation socio-économique d'un projet régional : Approche « capital humain, capital social et institutionnel »*. Cas du projet en faveur de la réhabilitation et l'autosoutien de la région Ixile (Projet ixil, Union Européenne - Guatemala), département de Quiché, Guatemala, Mémoire de Master of Science : Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier, sous la direction de Monsieur Garrabé M., 162 pages.

PAUL, B. (2006), *Des organisations aux institutions : une introduction au concept de « capital institutionnel »*, Mémoire de Master 2 Recherche, Université Paul Valéry – Université Montpellier III, sous la direction de Conus M.-F., 86 pages.

PAUL, B. (2009), Reclaiming Institutions as a Form of Capital, *Pennsylvania Economic Association Proceedings 2009*, pp. 137-148.

PAUL, B., DAMEUS, A., GARRABE, M. (2011), Le processus de tertiarisation de l'économie haïtienne, *Revue d'Etudes Caribéennes*, vol. 17, forthcoming.

PAXTON, J., THRAEN, C. (2003), An application of Mean–Covariance Structure Models for the analysis of group lending behavior, *Journal of Policy Modeling*, vol. 25, pp. 863-868.

PAXTON, J., GRAHAM, D., & THRAEN, C. (2000), Modeling group loan repayment behavior: New insights from Burkina Faso, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 48, n° 3, 639-655.

PDNA (Post-Disaster Needs Assessment) (2010), *Evaluation des dommages, des pertes et des besoins généraux et sectoriels*, Port-au-Prince, Gouvernement de la République d'Haïti, 120 pages.

PEAN, L. J.-R. (2007), *Haïti, économie politique de la corruption: Lénsauvagement macoute et ses conséquences (1957-1990)*, Paris, Maisonneuve & Larose, 812 pages.

PEDERSEN, J., LOCKWOOD, K. (2001), *Determination of a poverty Line for Haiti*, Oslo, FAFO Institute of Applied International Studies, 29 pages.

PEREZ, C. (2002), *Technological revolutions and financial capital: the dynamics of bubbles and golden ages*, Northampton (Massachusetts), Edward Elgar Publishing, 198 pages.

PERILLEUX, A. (2009), La gouvernance des coopératives d'épargne et de crédit en microfinance : un enjeu de taille, *Reflets et perspectives de la vie économique*, tome 48, n° 3, pp. 51-60.

PIC, E. (2008), La contribution des mutuelles de solidarité à l'inclusion financière des ménages ruraux haïtiens, Université catholique de Lille, 10 pages.

PICCIOTTO, R. (1996), What is education worth? From production function to institutional capital, World Bank: *Human capital development working paper*, 8 pages.

PIGA, A. (2005), Pauvreté et exclusion sociale dans les capitales du Sahel, in Bocella, N. et Billi, A. *Développement, inégalités, pauvretés*, Paris, Karthala, pp. 143-172.

PLATTEAU, J.-P. (2000), *Institutions, Social Norms, and Economic Development*, Amsterdam, Harwood Academic Publishers, 384 pages.

PLATJE, J. (2008), An institutional capital approach to sustainable development, *Management of Environmental Quality*, vol. 19, n° 2, pp. 222-233.

PNUD, (2002), *La bonne gouvernance : un défi majeur pour le développement durable en Haïti. Rapport National sur le Développement Humain 2002*, Port-au-Prince, PNUD Haïti, 199 pages.

PNUD, (2001), *Situation économique et sociale d'Haïti*, PNUD Haïti, Port-au-Prince, 142 pages.

PNUD, (2004), *La vulnérabilité en Haïti : Chemin inévitable vers la pauvreté? Rapport national sur le développement humain – Haïti*, Port-au-Prince, PNUD Haïti, 142, pages.

PNUD, (2010a), *Informe Regional sobre Desarrollo Humano para América Latina y el Caribe 2010, Actuar sobre el futuro: romper la transmisión intergeneracional de la desigualdad*, New York, PNUD, 209 pages.

PNUD, (2010b), *Rapport sur le développement humain 2010, La vraie richesse des nations : Les chemins du développement humain*, Édition du 20e anniversaire du RDH, New York, PNUD, 254 pages.

POLANYI, K. (1983), *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, (traduction de *The Great Transformation*, 1944, par Catherine Malamoud et Maurice Angeno), 420 pages.

PONTHIEUX, S. (2006), *Le capital social*, Paris, La Découverte, (Repères), 121 pages.

PORCHER, T. ET MADI, H. (2009), *Reprise ou Re-Crise ?* Paris, Respublica, 205 pages.

PORTES, A., LANDOLT P. (1996), The Downside of Social Capital. Unsolved Mysteries: The Tocqueville Files II, *The American Prospect*, vol. 7, n°. 26, pp. 18-21.

PRAHALAD, C. K. (2004), *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*, Philadelphia: Wharton School Publishing, 247 pages.

PRESTON, P. W. (1996), *Development theory: an introduction*, Massachusetts: Blackwell Publishers, 368 pages.

PRESTON, P. W. (1982), *Theories of Development*, London, Routledge and Kegan Paul, 310 pages.

PUTNAM, R. D. (1993), *Making Democracy Work: Civil Traditions in Modern Italy*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 258 pages.

PUTNAM, R. D. (2001), Mesures et Conséquences du Capital Social, *ISUMA*, vol 2, n° 1, pp. 47-59.

RAHMAN, S. (2010), Consumption Difference Between Microcredit Borrowers and Non-borrowers: A Bangladesh Experience, *The Journal of Developing Areas*, vol. 43, n° 2, pp. 313-326.

RAHMAN, S. ET AL. (2009), Microcredit Programs and Consumption Behaviour of the Borrower: Evidence from Bangladesh, *The Journal of American Academy of Business*, vol. 14, n° 2, pp. 83-92.

RAMCHARAN, R. (2010), Inégalités intenable, *Finances & Développement*, vol. 47, n° 3, pp. 24-25.

RANDRIAMANAMPISOA, H., GARRABE, M., MICHEL, S. (2009), Confinement institutionnel du risque et emergence du microcredit bancaire à madagascar, *Document non Publié*, Université Montpellier, Centre d'Etudes de Projets, 20 pages.

RAPHAEL, A. A. (1992), *Le drame haïtien, une tournure inquiétante de l'histoire (Un essai)*, 2^e édition, Antoine A. Raphaël HT Publishing, 200 pages.

RAPHAEL, A. A. (2010), *Le drame haïtien, une tournure inquiétante de l'histoire*, 4^e édition, Antoine A. Raphaël HT Publishing, 369 pages.

RAVALLION, M. (2002), Assessing the Poverty Impact of an Assigned Program, In Francois Bourguignon and Luiz A. Pereira da Silva (eds.) *The Impact of Economic Policies on Poverty and Income Distribution: Evaluation Techniques and Tools*, Volume 1, New York, Oxford University Press, 17 pages.

RAVALLION, M. (2006), Evaluating Anti-Poverty Programs, *Policy Research Working Paper 3625*, Washington, D.C., World Bank, Development Economics Research Group, 90 pages.

RAVALLION M. (2008), Evaluation in the practice of development, *Policy Research Working Paper*, n° 4547, Washington DC, The World Bank, 35 pages.

RAZAFINDRAKOTO, M., ROUBAUD, F. (2006), Les déterminants du bien-être individuel en Afrique francophone : le poids des institutions, *Afrique contemporaine* (Gouvernance, démocratie et opinion publique en Afrique), vol. 4, n° 220, pp. 21-31.

RHODES, L. (2001), Haitian heroines, *The International Economy*, vol. 15, n° 6, pp. 38-42.

RHYNE, E. (1998), The yin and yang of microfinance: Reaching the poor and financial sustainability, *Microfinance Bulletin*, n° 2, pp. 6-8.

ROBINSON, M. S. (2001), *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*, vol. 1, Washington, World Bank et Open Society Institute, 304 pages.

RODRIK, D. (1999), Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them, *Harvard University Press*, Working Paper, 49 pages.

RODRIK, D., SUBRAMANIAN, A. (2003), La primauté des institutions (ce que cela veut dire et ce que cela ne veut pas dire), *Finance & Development*, vol. 33, n° 3, pp. 31-34.

ROESCH, M., HELIES, O. (2007), La microfinance, outil de gestion de risque ou de mise en danger par sur-endettement ? Le cas de l'Inde du Sud, *Autrepart*, vol. 44, pp.119-140.

ROJOT, J. (2005), *Théorie des organisations*, 2^e édition, Paris, Eska, 541 pages.

ROGALY, B. (1996), Micro-finance evangelism, "destitute women", and the hard selling of a new anti-poverty formula, *Development in Practice*, vol. 6, n° 2, pp. 100-112.

ROMER, P. M. (1986), Increasing Returns and Long Run Growth, *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 5, pp. 1002-1037.

ROODMAN, D., QURESHI, U. (2006), Microfinance as Business, *Working paper*, n° 101, Washington DC, Centre for Global Development, 38 pages.

ROSSEL-CAMBIER, K. (2009), La microfinance combinée : aperçu en Amérique latine et dans les Caraïbes, *Reflets et perspectives de la vie économique*, De Boeck Université, vol. 48, n° 3, pp. 85-97.

ROSSI, P. (1840), *Cours d'économie politique : année 1836-1837* / par M.P. Rossi Societe Belge de Librairie, Bruxelles, Hauman, 569 pages.

RUTHERFORD, M. (1981), Clarence Ayres and the Instrumental Theory of Value, *Journal of Economic Issues*, vol. 15, n° 3, pp. 657-673.

RUTHERFORD, M. (1983), J. R. Commons's Institutional Economics, *Journal of Economic Issues*, vol. 17, n° 3, pp. 721-744.

RUTHERFORD, M. (1994), Predatory practices or reasonable values? American institutionalists on the nature of market transactions, *History of Political Economy*, vol. 26, n° 4, pp. 253-275.

RUTHERFORD, M. (1995), The old and the new institutionalism: Can bridges be built? *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, n° 2, pp. 443-451.

RUTHERFORD, M. (2000a), Understanding Institutional Economics: 1918-1929, *Journal of the History of Economic Thought*, vol. 22, n° 3, pp. 277-308.

RUTHERFORD, M. (2000b), Institutionalism between the Wars, *Journal of Economic Issues*, vol. 34, n° 2, pp. 291-303.

RUTHERFORD, M. (2006), Wisconsin Institutionalism: John R. Commons and his Students, *Labor History*, vol. 47, pp.161-188.

RUTHERFORD, M. (2009a), Did Commons Have Few Followers? Continuing my Conversation with Yngve Ramstad, *Journal of Economic Issues*, vol. 43, n° 2, pp. 441-448.

RUTHERFORD, M. (2009b), Towards a History of American Institutional Economics, *Journal of Economic Issues*, vol. 43, n° 2, pp. 308-318.

RUTHERFORD, S. (2002), *Comment les pauvres gèrent leur argent*, (traduction de *The Poor and Their Money*), Paris, Karthala, 165 pages.

Sabharwal, G. (2000), *From the Margin to the Mainstream – Micro-Finance Programmes and Women's Empowerment: The Bangladesh Experience*, Swansea, University of Wales, Centre for Development Studies, 47 pages.

SACAD/FAMV (1993), *Paysans, Systèmes et Crise, Travaux sur l'agriculture haïtienne*, SACAD (Systèmes agraires caribéens et alternatives de développement/Université Antilles-Guyane, Groupe de recherche/formation)/ FAMV (Faculté d'agronomie et de médecine vétérinaire/ Université d'Etat d'Haïti), tome 1, 365 pages.

SACHS, J. D. (2003), Les institutions n'expliquent pas tout Le rôle de la géographie et des ressources naturelles dans le développement ne doit pas être sous-estimé, *Finances & Développement*, vol. 33, n° 3, pp. 38-41.

SAINSINE, Y. (2007), *Mondialisation, développement et paysans en Haïti: proposition d'une approche en termes de résistance*, Louvain-la-Neuve (Belgique), Presses universitaires de Louvain, 339 pages.

SAINT-GERARD, Y. (1984), *Haïti, l'enfer au paradis, Mal développement et troubles de l'identité culturelle*, Toulouse, Eché, 302 pages.

SAINT-GERARD, Y. (1986), *Haïti, Mort d'une dictature*, Paris, Privat, 164 pages.

SAINT-GERARD, Y. (1999), *Espoir Assassiné : Les Enfants De La Haine et de la Violence*, Paris, L'Harmattan, 173 pages.

SAMUELS, W.J. (1988), *Institutional Economics*, (Schools of thought in economics, 5), Great Britain, Galliard, Vol. III, 372 pages.

SAMUELSON, P. A., NORDHAUS, W. D. (2005), *Economie*, Paris, Economica, 18^e édition, 782 pages.

SAY, J.-B. (1852), *Cours complet d'économie politique, pratique*, 3^e édition augmentée de notes, Tome 1, Paris, Guillaumin et Compagnie, 672 pages.

SCHANK, R. C., BERMAN, T. R., MACPHERSON, K. A. (1999), Learning by doing, in Reigeluth, C. M.: *Instructional-design theories and models, A new paradigm of instructional theory*, volume II, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum/Routledge, pp. 161-182.

SCHREINER, M. (2003), A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh, *Development policy Review*, vol. 21, n° 3, pp. 357-382.

SCHULLER, M. (2007), Seeing Like a “Failed” NGO: Globalization’s Impacts on State and Civil Society in Haiti, *Political and Legal Anthropology Review*, vol. 30, n° 1, pp. 67-89.

SCHUMPETER, J. A. (1999), *Théorie de l'évolution économique, Recherches sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture*, Paris, Dalloz, 371 pages.

SCHWENK, C. (1993), Management Tenure and explanations for Success and Failure, *Omega*, vol. 21, n° 4, pp. 449-456.

SCOTT, W. R. (2001), *Institutions and organizations*, 2nd edition, Foundations for organizational science, Sage publication, 255 pages.

SEARLE, J. R. (2005), What is an institution? *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, n° 1, pp. 1-22.

SEIBEL, H. D., PARHUSIP, U. (1992), Linking Formal and Informal Finance: An Indonesian Exemple, in Adams et Fitchett (éd.), *Finance formelle dans les pays en développement*, Lyon, PUF, pp. 239-248.

SEIBEL, H. D. (1996), Finance formelle et informelle : stratégies de développement des systèmes locaux de financement, *Revue Tiers-Monde*, vol. 37, n° 145, pp. 97-114.

SEIBEL, H. D. (2004), What Matters in Rural and Microfinance, Development Research Center, University of Cologne, *Working Paper*, 49 pages.

SEN, A. K. (1999), *Development as Freedom*, New York, Oxford University Press, 366 pages.

Bibliographie

SEN, A. K. (2000a), *Un nouveau modèle économique, Développement, justice et liberté*, Paris, Edile Jacob, 356 pages.

SEN, A. K. (2000b), *Repenser l'inégalité*, Paris, Seuil, 281 pages.

SENGUPTA, R. ET AUBUCHON, C. P. (2008), The Microfinance Revolution: An Overview, *Review - Federal Reserve Bank of St. Louis*; Jan/Feb 2008; vol. 90, n° 1, pp. 9-30.

SERVET, J.-M. (2006), *Banquiers aux pieds nus : La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 pages.

SERVET, J.-M. (2010), L'absence de prise en compte de l'exclusion financière : une erreur conceptuelle de définition de la pauvreté dans les OMD, *Revue Economie & Management*, n° 10, 16 pages.

SEVESTRE, P. (2002), *Econométrie des données de panel*, Paris, Dunod, 224 pages.

SHAOHUA, C., RAVALLION, M. (2008), The Developing World Is Poorer than We Thought, but No Less Successful in the Fight Against Poverty, *Policy Research Working Paper*, n° 4703, 44 pages.

SHYAKA, A. (2003), *Vers un développement durable dans une société réconciliée. Cas de la Province de Kigali-Ngali*, Kigali, éditions de l'Université Nationale du Rwanda, 136 pages.

SINGH, N. (2004), *Rural Livelihood and Social Capital: The Case of Bangladesh and South Asia*, Document non publié, présenté au Panel 20 de la 18^e conférence de l'European Association for South Asian Studies (EASAS), disponible à l'adresse <http://www.sasnet.lu.se/EASASpapers/20NareshSingh.pdf> (visité en avril 2008).

SLETTEN, P., EGSET, W. (2004), *Poverty in Haiti*, Oslo, FAFO Paper, n° 31, 27 pages.

SIRVEN, N. (2004), *Capital social et développement : concept, théories et éléments empiriques issus du milieu rural de Madagascar*, Thèse de doctorat, sciences économiques, Université de Montesquieu Bordeaux, sous la direction de Mr J.-P. LACHAUD, 422 pages.

Bibliographie

SMYRL, M. (2002), *Politics et Policy* dans les approches américaines des politiques publiques : effets institutionnels et dynamiques du changement, *Revue française de science politique*, vol. 52, n° 1, p. 37-52.

SOLANA, F., CALVA, J. L. (2002), *América Latina XXI : ¿Avanzará o retrocederá la pobreza ?*, San Paolo, (Brasil) : Parlamento Latinoamericano & México : Fondo de Cultura Económica, 319 paginas.

SOLOW, R. M. ET AL./CENTRE SAINT-GOBAIN POUR LA RECHERCHE EN ECONOMIE (2001), *Institutions et Croissance*, Paris, Albin Michel, 418 pages.

SOULAMA, S. (2008), Efficacité technique et inefficience à l'échelle des Institutions de Microfinance au Burkina Faso, Article présenté aux *Journées Internationales de Micro-intermédiation*, le 13 et 14 mars 2008, Université de Ouagadougou, 24 pages.

STEINER, P. (1999), *La sociologie économique*, Paris, La découverte & Syros, 123 pages.

STIGLITZ, J. E. (1990), Peer monitoring and credit markets, *The World Bank Economic Review*, vol. 4, n° 3, pp. 351-366.

STIGLITZ, J. E. (2002), *La grande désillusion*, (traduit de l'anglais américain par Paul Chemla), Paris, Fayard, 324 pages.

STIGLITZ, J. E. (2003a), Democratizing the International Monetary Fund and the World Bank: Governance and Accountability, *Governance*, vol. 16, n° 1, pp. 111-139.

STIGLITZ, J. E. (2003b), *Globalization and Its Discontents*, New York, William Warder Norton, 288 pages.

STINCHCOMBE, A. L. (1997), On the Virtues of the Old Institutionalism, *Annual Review of Sociology*, vol. 23, pp. 1-18.

TEDESCHI, G. A., KARLAN, D. (2010), Cross-Sectional Impact Analysis: Bias from Dropouts, *Perspectives on Global Development and Technology*, vol. 9, n° 3/4, pp. 270-291.

THEODAT, J.-M. (2001), Le jaden, berceau de l'identité haïtienne, *Géographie et Culture*, n° 37, pp. 117-133.

THERET, B. (2000), Institutions et institutionnalismes. Vers une convergence des conceptions de l'institution ? in TALLARD, M., THÉRET, B., URI, D., *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, pp. 25-68.

TONDREAU, J. L. (2008), Tendances récentes et situation actuelle de l'éducation et de la formation des adultes (EDFOA), Rapport national de la République d'Haïti, Port-au-Prince, UNESCO, 53 pages.

TOWNSEND, R. (1994), Risk and insurance in village India, *Econometrica*, vol. 62, n° 3, pp. 539-592.

TREBILCOCK, M. J. (1996), What Makes Poor Countries Poor ?: The Role of Institutional Capital in Economic Development, *Berkeley Program in Law & Economics, Working Paper Series*, Paper 149.

TRIGILIA, C. (2002), *Sociologie économique. Etat, marché et société dans le capitalisme moderne*, Paris, Armand Colin/VUEF, Traduit de l'italien par Catherine Drubigny, (Collection U), 252 pages.

TROGNON, A. (2003), L'économétrie des panels en perspective, *Revue d'économie politique*, vol. 113, n° 6, pp. 727-748.

TUCKER, M., TELLIS, W. (2005), Microfinance Institutions in Transition: Fonkoze in Haiti Moves toward Regulated Bank Status, *Journal of Microfinance*, vol. 7, n° 2, pp. 101-125.

UNCDF (1997), *Microfinance Assessment Report for Haiti*, Port-au-Prince, UNDP Microfinance, Port-au-Prince, PNUD Haïti, 22 pages.

UNCDF (2003), *UNCDF Microfinance Programme Impact Assessment–Haiti Companion Report*, Port-au-Prince, UNCDF, 183 pages.

Bibliographie

UNCDF (2006), *Building Inclusive Financial Sectors for Development, Executive Summary*, New York, United Nations, 40 pages.

USAID (2007), *Support to Haiti's microfinance, small and medium enterprises sector: Annual report: July 20/2006 – september 30/2007*, Port-au-Prince, Haiti-MSME, 42 pages.

USAID (2008a), *Recensement sur l'industrie de la microfinance haïtienne 2006/2007*, Port-au-Prince, Haiti-MSME, 75 pages.

USAID (2008b), *Mapping Microfinancial Points of Service in Haiti: Data Analysis*, Port-au-Prince, DAI/Haiti-MSME, 24 pages.

USAID (2008c), *Directoire des institutions de microfinance haïtiennes : Introduction du secteur de la microfinance haïtienne*, Port-au-Prince, Haiti-MSME, 33 pages.

VAN TASSEL, E. (1999), Group Lending under Asymmetric Information, *Journal of Development Economics*, vol. 60, pp. 3-25.

VARIAN, H. R. (1990), Monitoring Agents with Other Agents, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, pp. 153-174.

VEBLEN, T. (1899), *The theory of the leisure class: An economic study in the evolution of institutions*, The Macmillan Company, [traduction française : *Théorie de la classe de loisir*, Paris, éditions Gallimard, 1978], 278 pages.

VEBLEN, T. (1990), *The instinct of workmanship and the state of the industrial arts/with a New Introduction by Murray G. Murphy*, New Jersey, Transaction Publishers, [Publication originale : New York, Macmillan, 1914], 355 pages.

VEBLEN, T. (2005), *The Theory of Business Enterprise*, New York: Cosimo, [Publication originale : The New American Library (1904)], 228 pages.

VERDON, L. L. (2008), *Exploring the Impact of Democratic Capital on Prosperity, Unpublished Paper*, Florida State University, 15 pages.

Bibliographie

VIGNERON, F., JOHNSON, L. (1999), A Review and a Conceptual Framework of Prestige-Seeking Consumer Behavior, *Academy of Marketing Science Review*, vol. 1999, n° 1, pp. 1-15.

WALLISER, B. (2003), Théorie des jeux et institutions, *Cahiers d'économie politique*, vol. 44, n°1, pp. 165-179.

WALLISER, B. (2002), Rationalité, évolution et genèse des institutions, *Document de Travail*, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, Octobre, 9 pages.

WAMPFLER, B. (2000), Le financement de l'agriculture dans un contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ? *Techniques Financières et Développement*, n° 59-60, pp 61-70.

WAMPFLER, B., GUERIN, I., SERVET, J. M. (2006), Le role de la recherche en Microfinance, *European Dialogue*, n° 36, pp. 7-21.

WAMPFLER, B., NGUYEN, G., ROESCH, M. (2000), Le financement de l'agriculture en Afrique de l'Ouest : enjeux, problèmes et perspectives dans un contexte de libéralisation et de désengagement de l'Etat, Communication présentée au séminaire Advancing Microfinance in Rural West Africa, , Bamako (Mali), USAID.

WANG, Z. K. (1996), Integrating Transition Economies into the Global Economy, *Finance & Development*, vol. 33, n° 3, pp. 21-23.

WARNER, K. (2000), Forestry and sustainable livelihoods, in Forests, food security and sustainable livelihoods, *Unasylva*, Rome, FAO, vol. 202, 71 pages.

WEBER, M. (1964), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme (1904-1905)*, Paris, Plon, 321 pages.

WEBER, M. (1971)[1921], *Economie et société*, Paris, Plon, Traduit de l'allemand par Julien Freund, Pierr Kamnitzer, Pierre Bertrand ... [et al.] (Recherches en Sciences Humaines), 650 pages.

WELLS, M. P. (1998), Institutions and Incentives for Biodiversity Conservation, *Biodiversity Conservation*, vol. 7, pp. 815-835.

WERNERFELT, B. (1984), A resource-based view of the firm, *Strategic Management Journal*, vol. 5, pp. 171-180.

WESTERN, J. et al. (2005), Measuring community strength and social capital, *Regional Studies*, vol. 39, n° 8, pp. 1095-2002.

WIETZKE, E., (1997), Financement de l'agriculture à Madagascar, Etudes des cas AECA Marovoay et CECAM Vakinankaratra, Montpellier, CNEARC.

WIGGINS, S., ROGALY, B. (1989), Providing rural credit in southern India: a comparison of commercial banks and cooperatives, *Public Administration & Development*, vol. 9, n° 2, pp. 215-232.

WILLIAMSON, O. E. (1998), The institutions of governance, *The American Economic Review*, vol. 88, n° 2, pp. 75-79.

WILLIAMSON, O. E., (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York, Free Press, 286 pages.

WILLIAMSON, O. E. (1994), *Les institutions de l'économie*, Paris, Inter-Editions, (Traduction de *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York 1985), 404 pages.

WILLMAN, A., MARCELIN, L. H. (2010), "If They Could Make Us Disappear, They Would!" Youth and Violence in Cité Soleil, Haiti, *Journal Of Community Psychology*, vol. 38, n° 4, pp. 515-531.

WILSON, K. (2007), The moneylender's dilemma, in Dichter, T. W. et Harper, M. (éds.) *What is Wrong with Microfinance*, Practical Action Publishing, pp. xiv, 271 pages.

WINTERS, C. A., DERRELL, R. (2010), Divided Neighbors on an Indivisible Island: Economic Disparity and Cumulative Causation on Hispaniola, *Journal of Economic Issues*, vol. 44, n° 3, pp. 597 – 613.

WOCCU (2010), *2009 Statistical Report*, Washington DC, World Council of Credit Unions, 4 pages.

WOLLER, G. (2002), The promise and peril of microfinance commercialization, *Small Enterprise Journal*, vol. 13, pp. 12-21.

WORLD BANK, (1998a), *Haiti : The Challenges of Poverty Reduction*, Volume I: Technical Papers, Report, n° 17242-HA, 47 pages.

WORLD BANK, (1998b), *Haiti: The Challenges of Poverty Reduction*, Volume II: Technical Papers, Report n° 17242-HA, 277 pages.

WORLD BANK, (2002), *Haiti : Country Assistance Evaluation*, Report n° 23637, 82 pages.

WORLD BANK, (2006), *Haiti: Options and Opportunities for Inclusive Growth*, Country Economic Memorandum, Poverty Reduction and Economic Management Unit, Caribbean Country Management Unit, Latin America and the Caribbean Region, 145 pages.

WYDICK, B. (2001), Group Lending under Dynamic Incentives as a Borrower Discipline Device, *Review of Development Economics*, vol. 5, n° 3, pp. 406-420.

YARON, J. (1994), What Makes Rural Finance Institutions Successful? *The World Bank Research Observer*, vol. 9, n° 1, pp. 49-70.

YIN, R. K. (2003), *Case Study Research: Design and Methods*, Thousand Oaks, CA, Sage Publications, 178 pages.

YUNUS, M. (2007), *Vers un capitalisme nouveau*, (traduit de l'anglais par Béatrice Merle d'Aubigné et Annick Steta ; titre original : *Creating A World Without Poverty*), Paris, Jean-Claude Lattès, 381 pages.

ZAOUAL, H. (2002), *Du rôle des croyances dans le développement économique*, Paris, L'Harmattan, 626 pages.

ZELLER, M., LAPENU, C., GREELEY, M. (2003), *Measuring Social Performance of Micro-Finance Institutions: A Proposal*, Argidius Foundation / Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), 18 pages.

ZENOU, B. (2009), *Le capital social comme un potentiel d'interaction coopérative : le cas des relations intergénérationnelles familiales*, Thèse d'Economie, Université Montpellier 1, 690 pages.

ANNEXES

Annexe A : Quelques questions fondamentales concernant la microfinance

Questions	Perception courante (populaire)	Réponse à la lumière des faits, de la réalité ou de la littérature scientifique
Microfinance est-elle la même chose que micro-crédit ?	Oui	Non La microfinance, c'est un ensemble de micro-services financiers et non-financiers, dont le micro-crédit.
La microfinance est-elle un phénomène de société rurale ?	Oui	Non La microfinance est applicable partout. En Haïti, elle est plus présente en milieu urbain que rural. En raison des types d'activités qu'elle privilégie, elle a une clientèle plus forte en milieu urbain.
La microfinance est-elle un phénomène de PED ?	Oui,	Pas nécessairement. Elle est également applicable dans les pays développés. Elle est incontestablement plus nécessaire dans les PED, toutefois, elle est actuellement pratiquée dans des pays développés comme la France, les USA.
La microfinance est-elle une industrie du secteur social ?	Oui	La microfinance est avant tout un secteur d'activité économique avant d'avoir un impact social. Son ampleur, son évolution et ses innovations lui font mériter l'appellation d'industrie (Mersland et Ostrom, 2010).
La microfinance est-elle un outil de lutte contre pauvreté ?	Oui	La microfinance est un moyen parmi d'autres d'enrayer la pauvreté dans le monde. Elle ne pourra pas résoudre tous les problèmes d'emplois (Karnani, 2008b) ni le besoin d'assistance aux indigents (Nowak, 2009). Elle semble être plus efficace dans la lutte contre l'exclusion que celle contre la pauvreté.

Source : L'auteur (inspiré de Nasher Singh, 2004)

Annexe B : Mode de composition détaillée de l'échantillon de l'étude empirique

DEPARTEMENTS	COOPERATIVES					NON COOPERATIVES							TOTAL		TEMOIN
	OMF	Agences	membres	quota coop dépt.	sous-éch.	OMF	Agences	clients	quota non-coop dépt.	sous-éch.	Nbre bénéf dépt.	Quota bénéf dépt.	Sous-éch. dépt.	Quot a dépt.	Non-Bénéf. dépt.
OUEST	31	34	17931	0,28	83	19	76	45707	0,72	213	63638	0,59	296	1	71
CENTRE	13	16	4670	0,21	22	5	9	17272	0,79	80	21942	0,20	102	1	11
NORD-OUEST	38	38	6120	0,50	28	4	4	6025	0,50	28	12145	0,11	56	1	11
GRANDE-ANSE	10	11	2913	0,30	14	4	6	6901	0,70	32	9814	0,09	46	1	7
TOTAL branches	92	99	31634	1,30	147	32	95	75905	2,70	353	107539		500		
ECHANTILLON					147					353			500		100

Annexe C : Situation socio-économique d'Haïti en 2009

Annexe C1 : Situation démographique d'Haïti en 2009

	Population en 2009 (millions)	Population prévue (en millions) (2050)	Taux moyen de croissance démographique (%) (2005-2010)	% de population urbaine (2009)	Espérance de vie		Taux brut de scolarisation primaire		Taux (brut) de scolarisation secondaire		Pourcentage d'analphabètes (plus de 15 ans)		Taux total de fécondité (2009)
					M	F	M	F	M	F	M	F	
Haïti	10,0	15,5	1,6	48	59,7	63,2			90	80	39,9	36	3,42
ALC	572,4	729,2	1,1	79	70,6	77,0	119	115	85	92	8,4	9,7	2,21
Monde	6 829,4	9 150,0	1,2	50	65,8	70,2	109	104	68	65	11,6	20,6	2,54

Source : UNFPA, Etat de la population mondiale 2009.

Annexe C2 : Situation économique d'Haïti en 2009

	PIB réel en USD (millions)	PIB capita USD	Taux de croissance réel	Dépenses de consommation privées en USD (millions)	Dépenses gouvernementales en millions USD	Investissement privé en USD (millions)	Exportations en USD (millions)	Importations en USD (millions)
Haïti	6 479	646	2.9	238.785	33.446	73.924	53.087	100.573
ALC	3 995 764	6 936	-2,2			33,8% du PIB		
Monde	58 141 498	10 400	-1,9			22,7% du PIB	12,4*10 ⁶	12,29*10 ⁶

Sources : Economic Overview, 2009; IHSI/Les Comptes Economiques 2009, World Development Indicators database (15 decembre 2010).

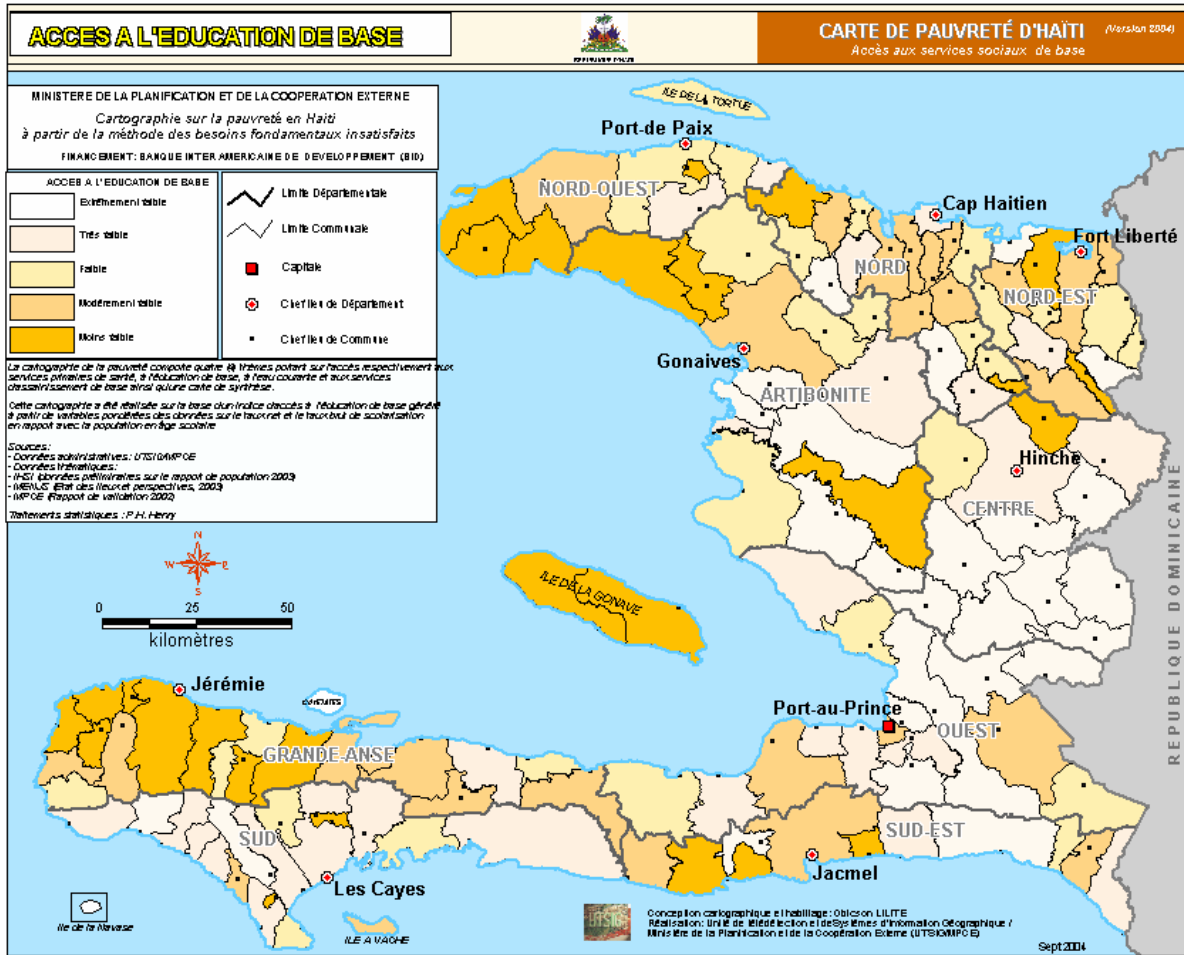
Annexe C3 : Composition sectorielle du PIB d'Haïti

	1800	1950	1980	1986	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Secteur Primaire	95	44	38	28,7	32,5	31	32	31	27	28	27	28	28	28	26	26	26	24	23
Secteur Secondaire	3	16	15	25	19,3	20	21	22	16	16	16	17	17	17	17	17	16	16	15
Secteur Tertiaire	2	40	37	46,3	48,2	49	47	47	57	56	57	55	55	55	57	57	58	60	62

Source : IHSI/CEPAL-STAT et autres. Données en pourcentage.

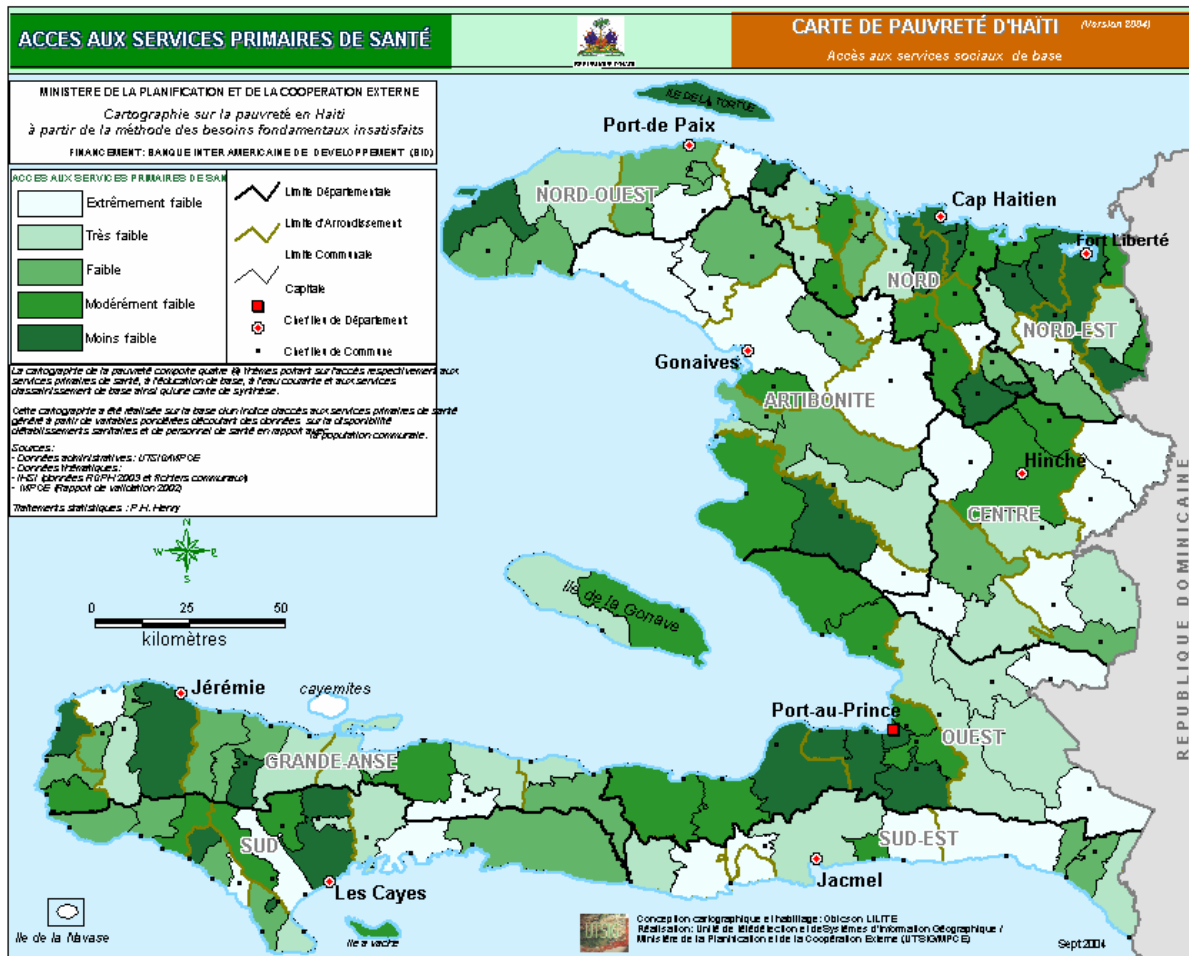
Annexe D : Cartographie de la pauvreté en Haïti

Annexe D1 : Carte d'accès aux services d'éducation de base



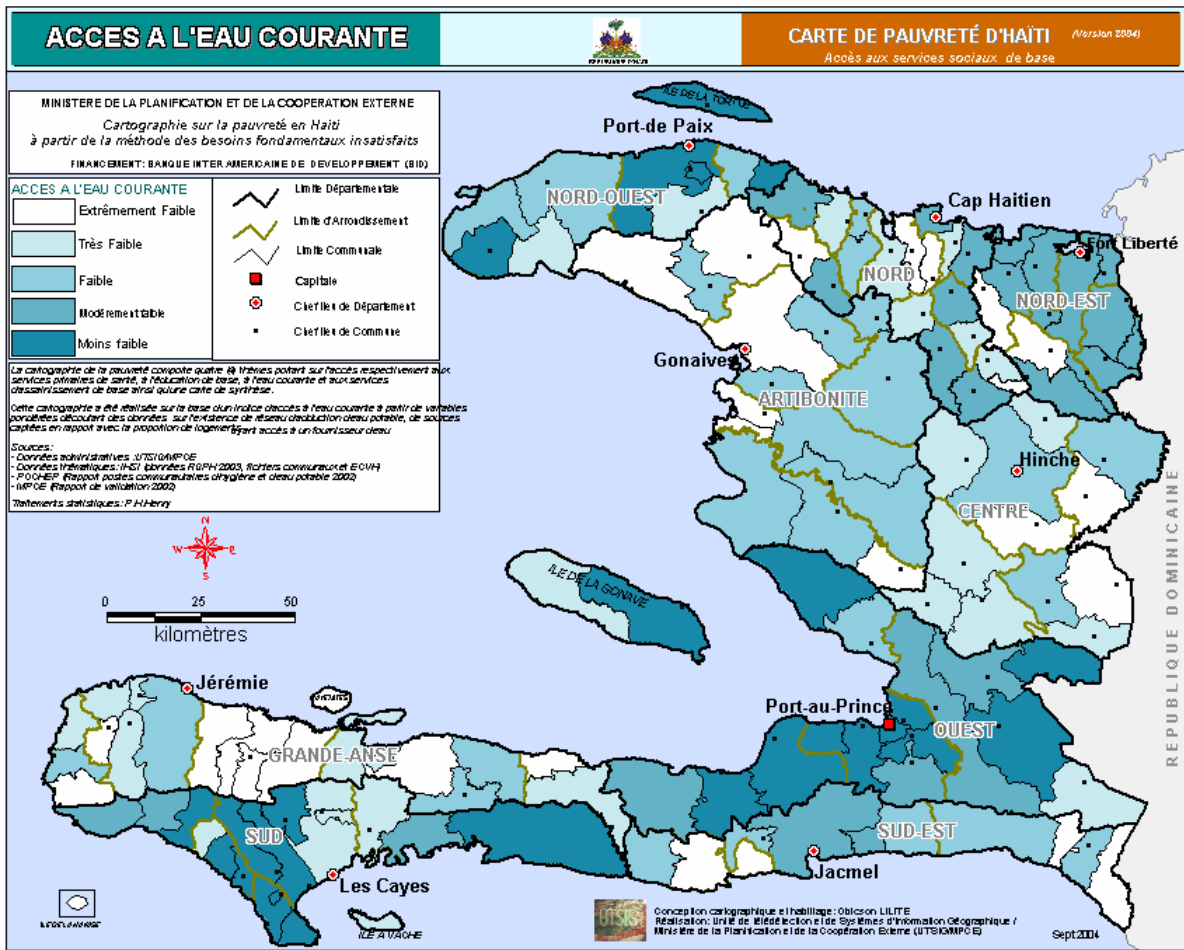
Source : MPCE, 2004.

Annexe D2 : Carte d'accès aux services primaires de santé



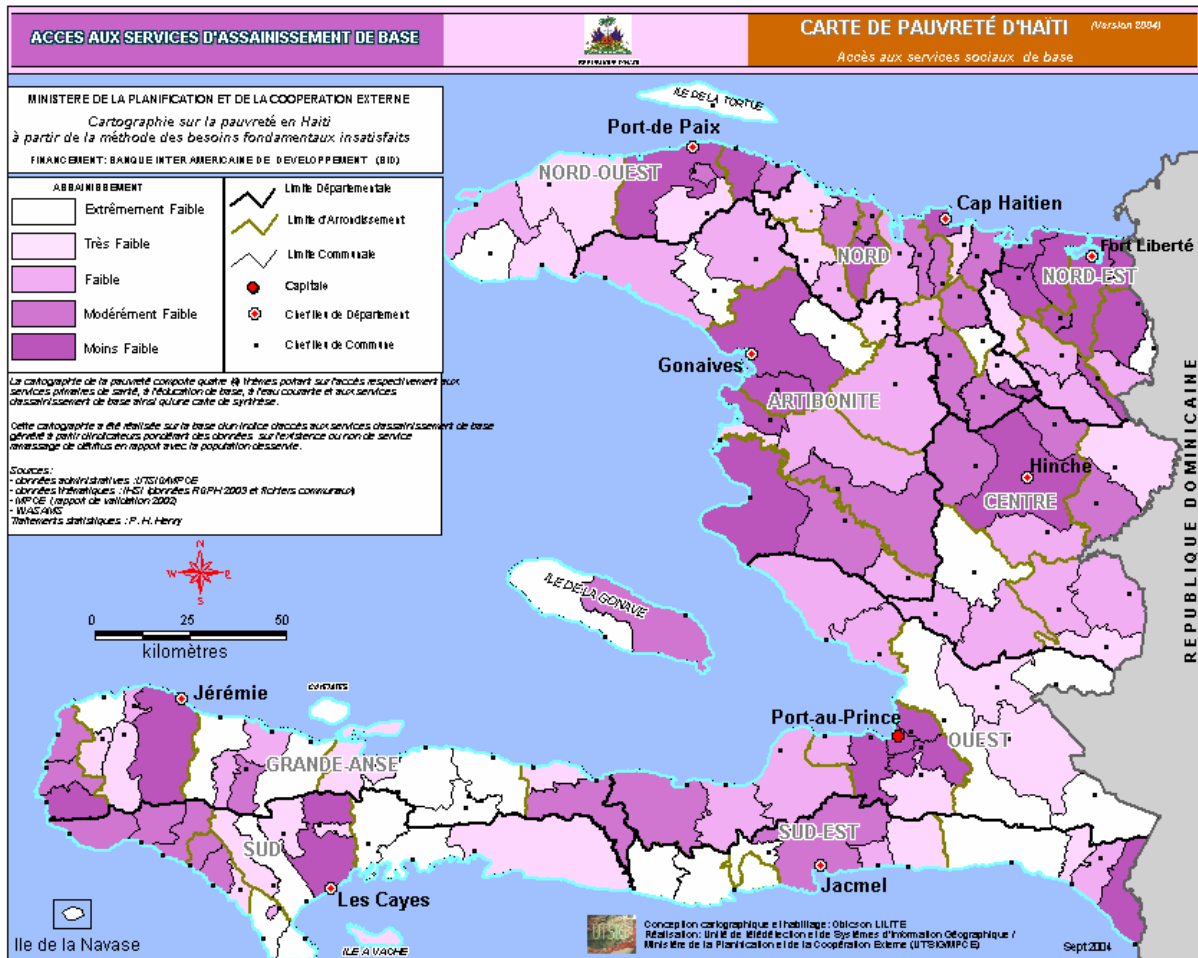
Source : MPCE, 2004.

Annexe D3 : Carte d'accès à l'eau courante



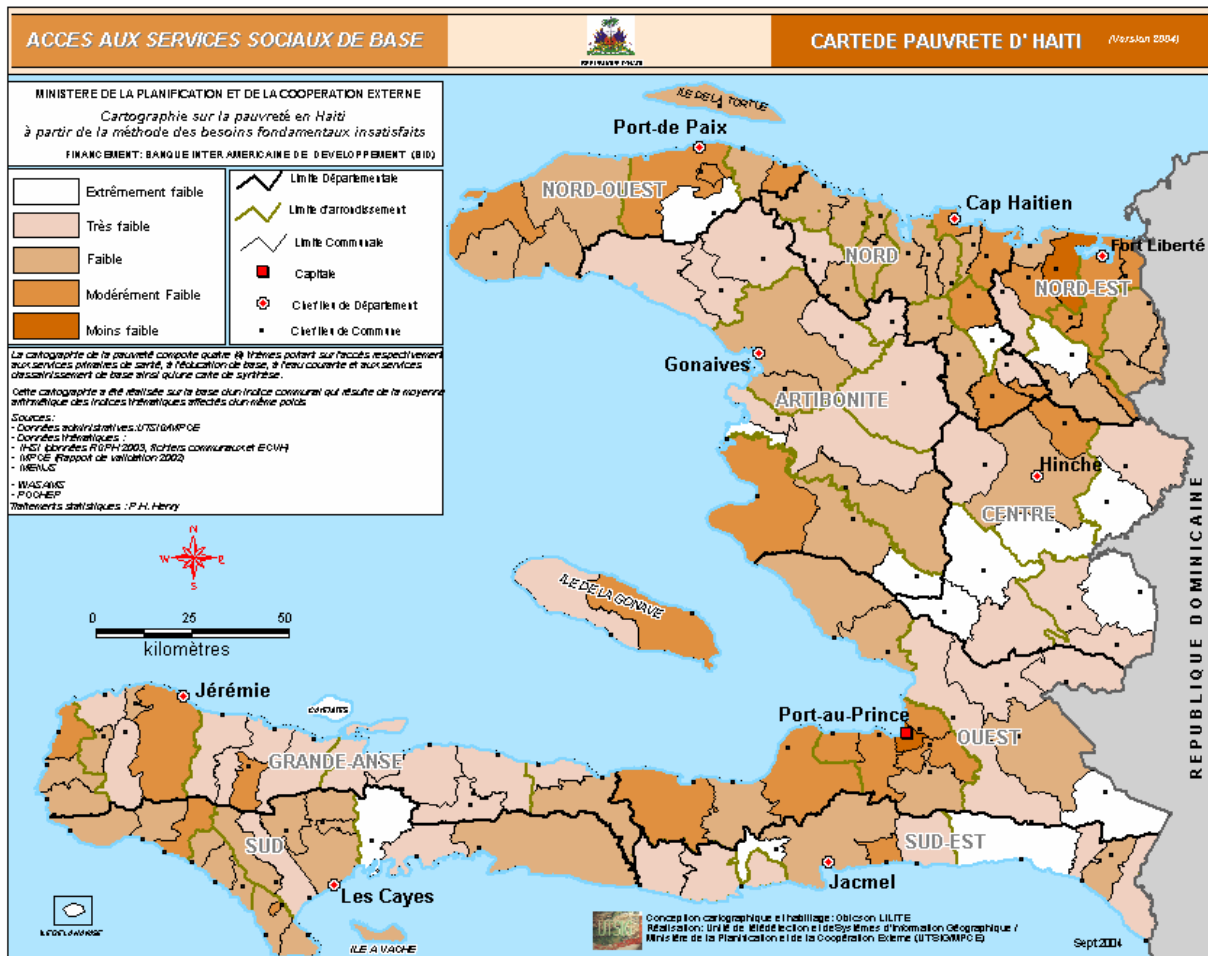
Source : MPCE, 2004.

Annexe D4 : Carte de l'accès aux services d'assainissement de base



Source : MPCE, 2004.

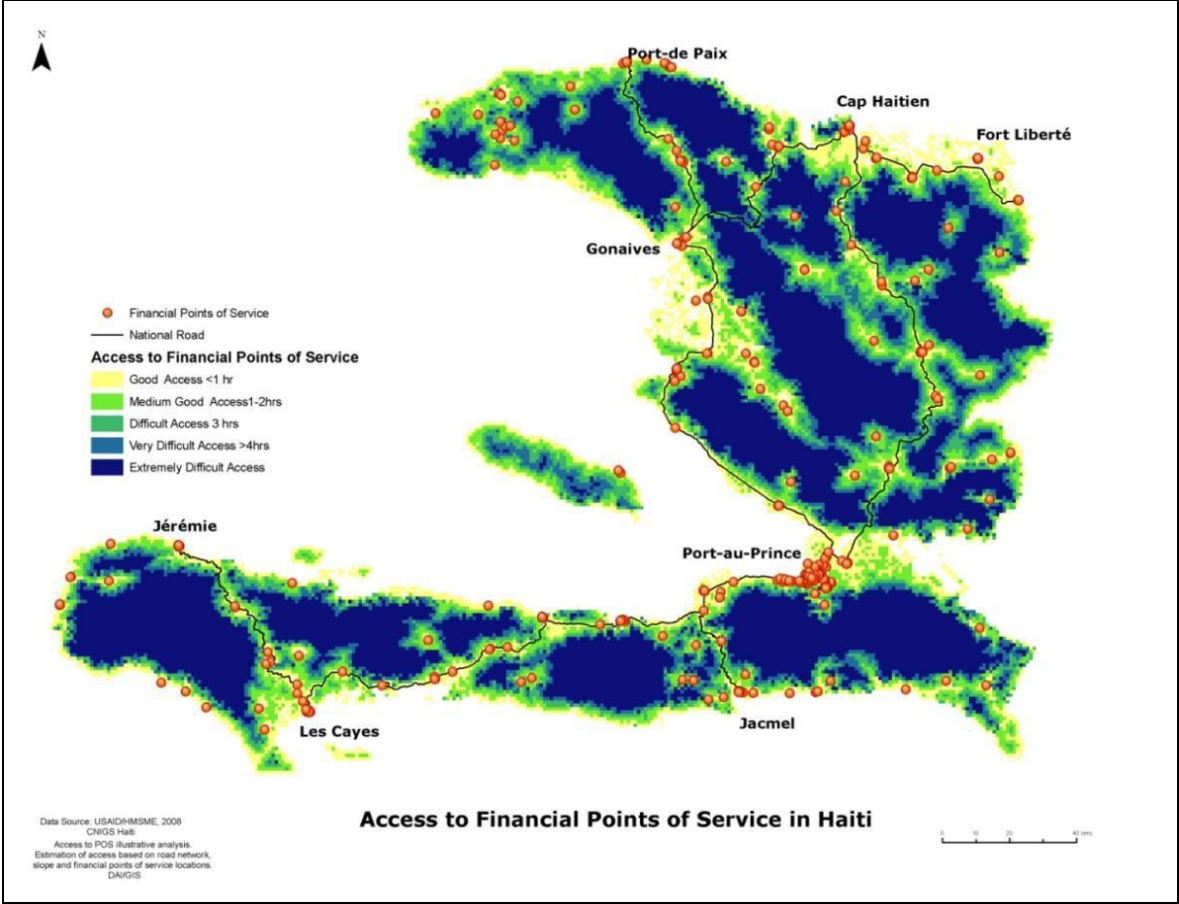
Annexe D5 : Carte de synthèse de l'accès aux services sociaux de base



Source : MPCE, 2004.

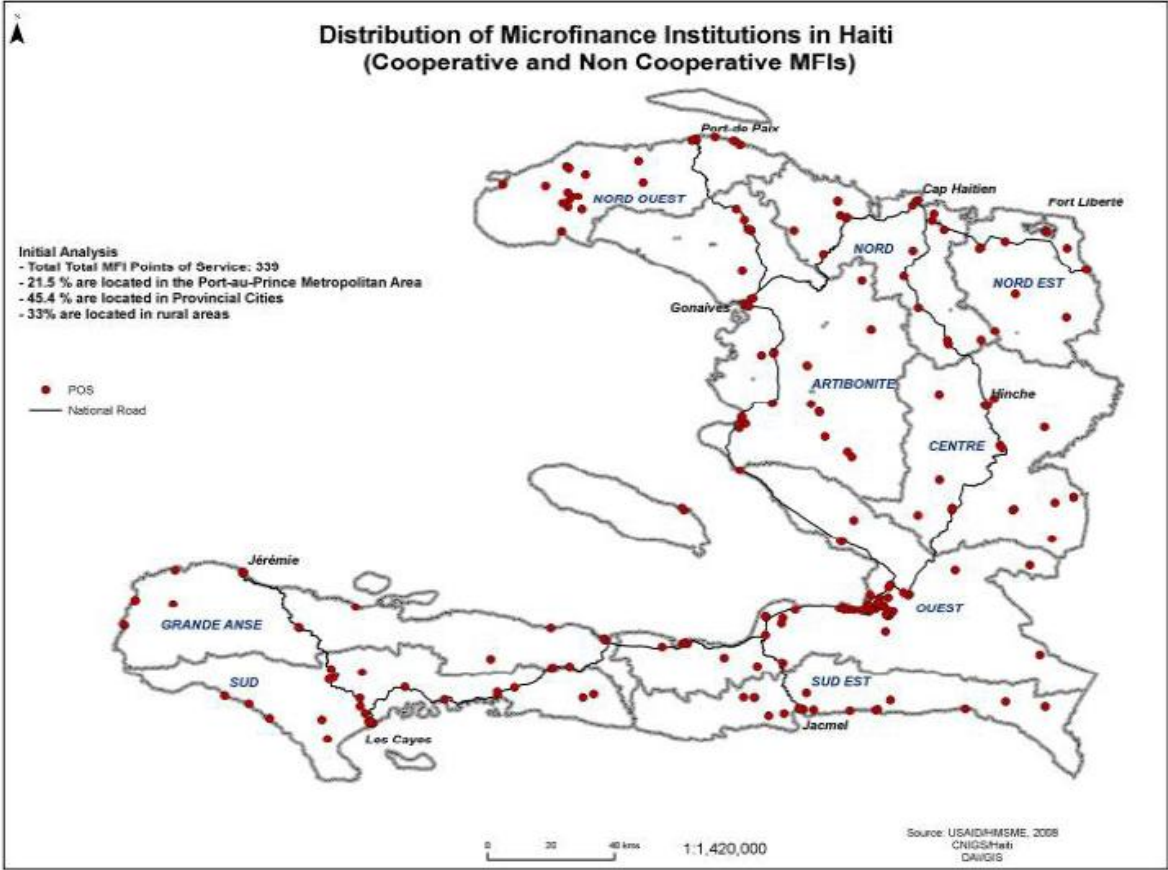
Annexe E : Cartographie de la microfinance en Haïti

Annexe E1 : Cartographie de l'accès aux services financiers en Haïti en 2008.



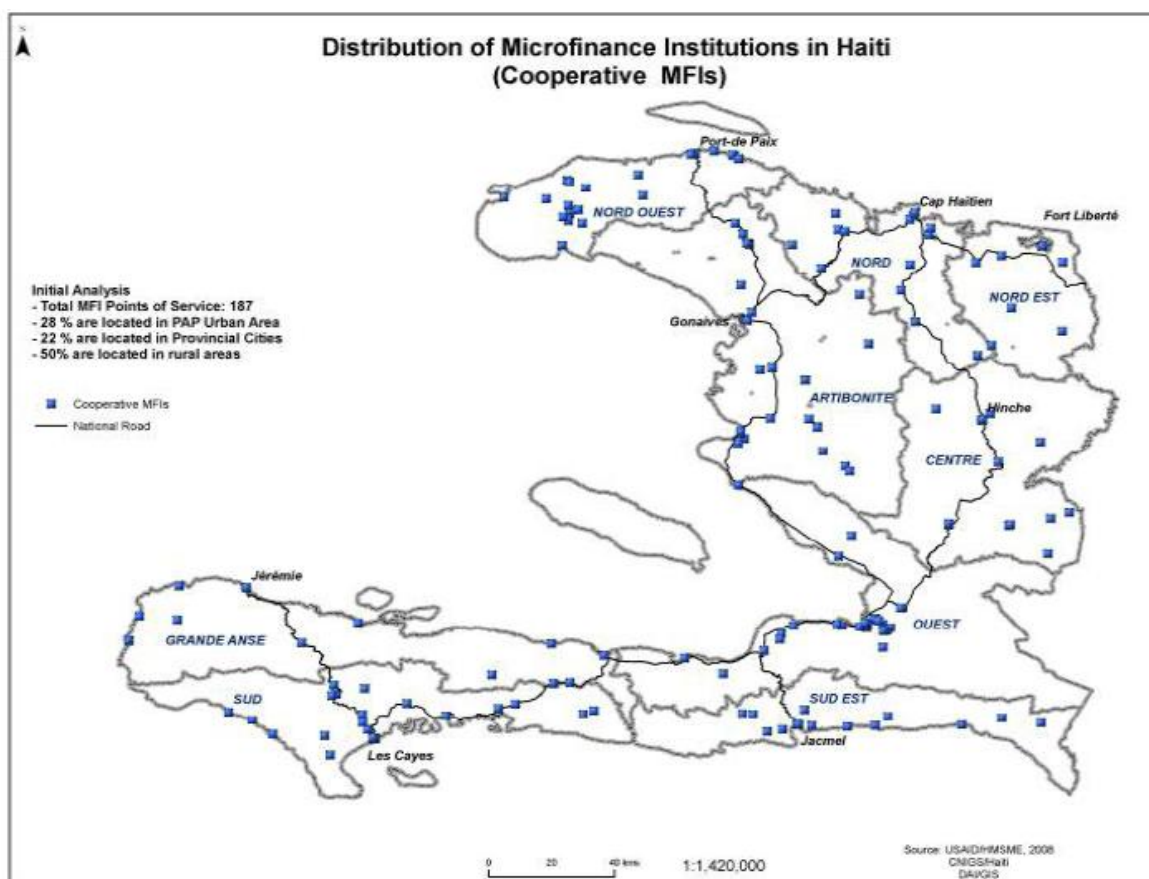
Source : USAID (2008b)

Annexe E2 : Cartographie des points de services des OMF en 2007/2008.



Source : USAID (2008b)

Annexe E3 : Cartographie des points de services des OMF coopératives en 2008.



Source : USAID (2008b)

Annexe E3.1. Statistique d'OMF coopératives en 2008

	Coopératives	Epargne (\$US)	Crédits (\$US)	Actifs (\$US)
Haïti	175	45 002 119	40 206 891	64 790 297
Caraïbes	482	2 859 191 516	2 297 244 750	3 426 051 802
Amérique Latine	2 083	17 291 980 310	18 413 073 769	27 500 203 482
Monde	53 689	995 741 235 542	847 058 749 227	1 193 811 863 723

Source : WOCCU, 2009 Statistical Report.

* données pour 18 pays dont Haïti. ** données pour 15 pays. *** données pour 97 pays.

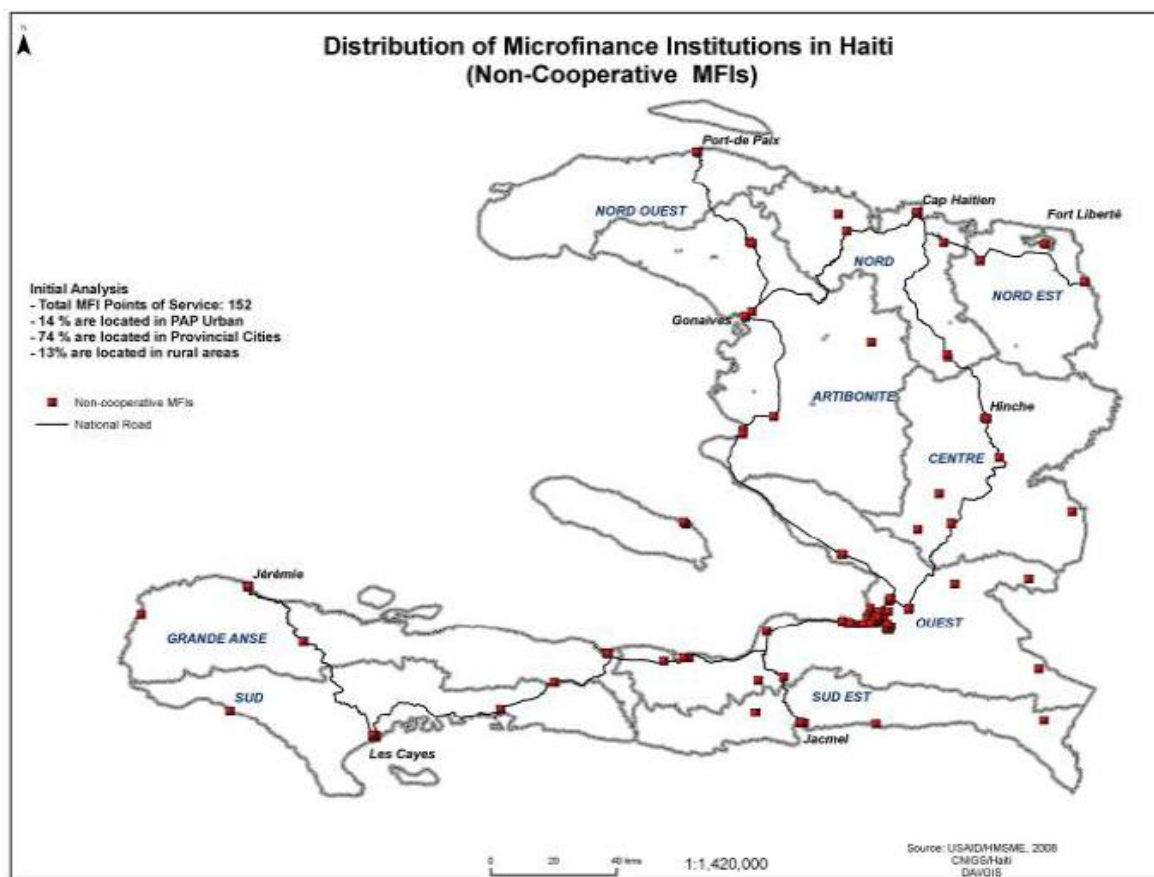
Annexe E3.2. Statistique coopératives en 2009

	Coopératives	Epargne (\$US)	Crédits (\$US)	Actifs (\$US)
Haïti	175	46 037 977	39 262 808	57 953 485
Caraïbes*	556	3 552 831 345	3 188 718 619	4 465 995 995
Amériques Latines **	1 784	25 116 759 370	22 276 657 334	38 102 382 420
Monde***	49 330	1 145 851 168 440	911 752 609 009	1 353 602 749 986

Source : WOCCU, 2009 Statistical Report/www.anacaph.coop/StatAnacaph.php (15/12/2010).

* données pour 19 pays dont Haïti. ** données pour 15 pays. *** données pour 97 pays.

Annexe E4 : Cartographie des points de services des OMF non-coopératives en 2008.



Source : USAID (2008b)

Annexe E4.1. Statistique d'OMF non-coopératives en 2008

	Non-Coop	Nombre d'Emprunteurs	Encours de Crédits \$US
Haïti*	16	133 426	2 189 421 494
Amérique Latine et Caraïbes**	284	14,1x10 ⁶	16 739x10 ⁶
Monde***	1395	86,2x10 ⁶	44 199x10 ⁶

Source : *ANIMH, 2009 et Mix Market. * données pour 19 pays. ***Mixmarket.org

Annexe E4.2. Statistique d'OMF non-coopératives en 2009

	Non-Coop	Nombre d'Emprunteurs	Encours de Crédits \$US
Haïti*	16	126 479	2 352 609 569
Amérique Latine et Caraïbes**	353	14 104 093	19 600 000 000
Monde***	1908	92,4x10 ⁶	65,1x10 ⁶

Source : *ANIMH, 2009 / **MixMarket.org : données pour 19 pays.***Mixmarket.org

Annexe F : Questionnaire de l'enquête

Questionnaire d'enquête
Bénéficiaires/Non-bénéficiaires de la Microfinance

Date : Lieu : (commune). La personne interviewée est un homme / une femme

But de l'enquête : Analyser/Comprendre le changement généré par les OMF (organisations de microfinance) sur les dix dernières années, avec pour année de référence 2009 (soit avant le séisme du 12 janvier 2010)

Relation du client avec la microfinance

1. D'abord, étiez-vous client(e) d'une organisation de microcrédit en 2009 ? oui / non
2. Étiez-vous obligé d'être membre de l'organisation qui vous a donné ce crédit ? oui / non
3. Combien avez-vous payé comme frais d'inscription ?HTG
4. Le crédit que vous aviez en 2009 venait de quelle organisation de crédit ?
5. Déduire : A quelle branche appartenait cette OMF ? coopérative / Non-coopérative
6. Dans les années 1999/2000, étiez-vous client(e) d'une organisation de crédit ? oui / non
7. Votre nom est : votre prénom :
8. C'était votre 1^{er} / 2^e / 3^e /e crédit avec cette organisation ?
9. Est-ce que vous avez en ce moment un autre crédit d'une autre organisation de crédit ? oui / non
10. Si oui, quel est le nom de cette autre organisation ?
11. Au total, de combien d'organisations de crédit étiez-vous client(e) en 2009 ?
12. En 2009, à part le crédit, l'organisation vous proposait-elle d'autres services ? oui / non – Lesquels ?
13. Estimez-vous que l'organisation vous proposait en 2009 le service que vous recherchiez ? oui / non.
14. Sous quelle condition avez-vous pu accéder aux services de l'organisation : Sans épargne ni garantie ?
 Sous caution solidaire ? Individuellement moyennant une épargne préalable ? A travers une banque communautaire ?
15. Avez-vous déjà pris un crédit d'un usurier (plàn, kout ponya, escompte) ? oui / non
16. Parallèlement au crédit, faisiez-vous partie d'un réseau rotatif comme *sabotaj* ou *sòl* ? oui / non

Informations sur le microcrédit

17. Parlons maintenant du crédit que vous remboursiez en 2009 : C'était élevé à quel montant ?HTG
18. Payez-vous des intérêts ? oui / non
19. Vous a-t-on indiqué le taux d'intérêt avant d'avoir le crédit ? oui / non
20. Le taux d'intérêt, c'était combien ?% par mois
21. L'organisation vous a-t-elle dit combien le crédit allait vous coûter au total ? oui / non - Combien ?HTG
22. Vous avez payé des frais de dossier ? oui / non – Combien ?HTG
23. Chaque quelle période remboursiez-vous une partie du crédit ? semaine/ quinzaine/ mois/ année ?
24. Quelle a été la durée de remboursement du crédit ? (indiquer le nombre de mois).
25. Quel était le montant de chaque remboursement ?HTG
26. Avez-vous eu des difficultés à respecter ce calendrier de remboursement ? oui / non
27. Quel genre de difficultés avez-vous eu ?
28. A quelle pénalité vous exposiez-vous, en cas de non respect du calendrier de remboursement ?

Impact économique (capital économique) du microcrédit

29. Quelle activité financiez-vous avec le crédit ?
30. Faisiez-vous cette activité avant d'avoir pris ce crédit ? oui / non
31. Si, non, quelle autre activité faisiez-vous avant ?(indiquer si pas d'activité auparavant).
32. Vous avez donc dû changer d'activité, était-ce à cause du crédit ? oui / non
33. Qui vous a conseillé de choisir l'activité actuelle ? vous-même/ l'organisation/ la famille/ un ami
34. Avez-vous l'impression que c'est l'organisation qui vous a imposé son produit ? oui / non
35. Parlons maintenant de l'activité que vous financiez en 2009 avec le crédit : Chaque combien de temps vous renouveliez votre stock (campagne) ? jour semaine/ quinzaine/ mois/ année ?
36. Comment évoluait l'activité en 2009 ? marchait-elle de mieux en mieux ? oui/ non

Annexes

37. Où prélevez-vous l'argent pour rembourser le crédit ? le capital/ les bénéfices/ vos réserves personnelles/ autre crédit ?
38. L'activité absorbait-elle tout le crédit ? oui / non
39. Si non, quel pourcentage du crédit était investi dans l'activité ?%
40. Avez-vous calculé le montant de la marge bénéficiaire (recettes-dépenses) pour votre activité en 2009 ? oui / non
41. Si oui, quel était ce montant ?HTG. (aider le client à faire une estimation)
42. Si non, essayons d'établir une petite comptabilité de l'activité (pour l'année dernière 2009) :

DEPENSES en 2009				RECETTES en 2009		
Postes de dépenses	Coût unitaire	Quantité	Coût total	Poste de recettes	Par mois	Dans l'année
1. Prix du local				1. Vente de produits		
2. Paiement de salaires				2. Prestations de services		
3. Achat Matériels/Equipements						
4. Entretien/Réparation matériel						
5. Achat marchandise						
6. dépenses de transport						
7. Taxes						
8. Impôts						
9. Intérêt sur le microcrédit						
10. Autre						
a. Total annuel dépenses				b. Total annuel recettes		

c. Marge bénéficiaire de l'activité microfinancée en l'an 2009 :

43. Le microcrédit vous a-t-il permis d'améliorer les équipements de votre affaire en 2009 ? oui / non
44. Quel changement vous a-t-il permis d'apporter durant l'année 2009 ?
45. Quelle était la valeur de vos équipements 2009 ?HTG
46. Quelles dépenses en équipement avez-vous fait en 2009 ?HTG

Accès à d'autres services financiers en 2009

47. Y a-t-il une banque dans la commune ?	Oui	Non
48. A quelle distance (estimé en temps de marche à pied) se trouve cette banque ?minutes	
49. Avez-vous l'habitude d'aller à cette banque ?	Oui	Non
50. Pour quel service allez-vous à cette banque ?	
51. Etes-vous satisfait du service bancaire ?	Oui	Non
52. A combien temps de marche est le bureau de transfert le plus proche?minutes	

Impact du microcrédit sur le capital humain (formation – santé)

Education favorisée par la microfinance (en 2009)

53. Avez-vous des enfants scolarisés grâce au microcrédit ?	Oui	Non
54. Et avant l'intervention de l'OMF comment faisiez-vous pour scolariser vos enfants ?	
55. Entre 1999 et 2009, avez-vous assisté à une campagne d'alphabétisation soutenue par l'organisation de microcrédit ?	Non	Oui : Durée :
56. Saviez-vous lire/écrire avant d'être client de l'OMF (1999/2000) ?	Non	Oui
57. Quel était exactement votre niveau d'études	Analphabète	Pré-scol. Primaire Secondaire universitaire
58. Quel est aujourd'hui votre niveau d'études	Analphabète	Pré-scol. Primaire Secondaire universitaire
59. Avez-vous déjà participé à une formation sur la gestion de l'entreprise organisée par l'OMF ?	Non	Oui
		60. Durée (mois/jours/heures) :.....
61. Cette formation en gestion vous a-t-elle permis d'augmenter les recettes de votre activité?	Oui	Non

Parlons de votre santé (en tenant compte de son état en 2009)

62. Avez-vous suivi une formation à la pratique d'hygiène mise en place par l'OMF au cours de l'année 2009 ?	Oui	Non
63. Depuis que vous bénéficiez des services et de la formation de l'OMF, avez-vous augmenté vos usages des sanitaires (latrines, lavage des mains, brossage des dents, etc. ?)	Oui	Non
64. Depuis que vous bénéficiez des services et de la formation de l'OMF, vos problèmes de santé ont baissé?	Oui	Non

65. Avant d'être client(e) de l'OMF, votre santé était-elle moins bonne ? / Elle était meilleure.
66. Pouvez-vous dire que l'OMF vous a permis d'améliorer votre état de santé? oui / non
67. Quelles étaient vos dépenses de santé l'année dernière (2009) ?HTG.
68. Quelles étaient vos dépenses de loisir l'année dernière (2009) ?HTG.
69. Quelles étaient vos dépenses d'habillement l'année dernière (2009) ?HTG.
70. Quelles étaient vos dépenses d'alimentation l'année dernière (2009) ?HTG.

Annexes

71. L'accès à la microfinance vous a-t-elle permis d'améliorer votre maison ? oui / non
 72. Quelles étaient vos dépenses de logement l'année dernière (2009) ?HTG.
 73. Cadre de vie => A remplir si c'est possible de le voir vous-même :

Changement dans l'habitat	Nombre de pièces	Sol		Toit				Type de construction				
		Terre	Ciment	Brique	Tôle	Dalle	Autre	Bloc	Pierre	Bois	Paille	Autre
En 2009												

74. Quels sont les services dont vous disposiez à la maison en 2009 ? (A remplir si c'est possible de le voir vous-même)

En 2009	Quelle eau vous buvez ? pluie, puits, source, traitée	Eclairage Lampe, électricité ?	Avez-vous une latrine ?		Avez-vous un poste de radio ?		Télévision /Frigo		Cuisine ? 3 cailloux /réchaud /Foyer	Traitement saletés ? Poubelles, Compost?	Autre
			Oui	Non	Oui	Non	Oui	Non			

75. Quel était en 2009 votre moyen de déplacement ? à pied, bicyclette, moto, voiture, transport en commun ?
 76. Etiez-vous globalement satisfait(e) des services de l'organisation qui vous a donné le crédit en 2009? oui / non
 77. Comptez-vous continuer à emprunter dans cette OMF? oui / non
 78. Comptez-vous changer d'activité dans l'année à venir ? oui / non

Analyse du changement généré dans la situation économique générale du client(e)

79. En 2009, faisiez-vous des activités agricoles pour vous-même ? Oui / Non

Conséquence de la microfinance sur le capital naturel du client

80. Aviez-vous une exploitation agricole en 2009 ? oui / non
 81. Est-ce grâce à la microfinance que vous vous êtes installé(e) dans cette exploitation ? oui / non
 82. Donnez-nous une estimation de la surface de l'ensemble des terres en possession ?
 83. Le microcrédit vous a-t-il permis d'acheter plus de terre (devenir propriétaire) ? Oui / Non
 84. Votre patrimoine foncier (l'ensemble des terres) est évalué à combien en 2009 ?HTG
 85. Le microcrédit a-t-il permis d'éviter de vendre de la terre ? Oui / Non

Conséquence de la microfinance sur le capital technique agricole du client

86. Estimation de la valeur monétaire de l'équipement de travail en 2009 :HTG
 87. Le microcrédit vous a-t-il permis d'acheter plus d'outils en 2009 ? Oui / Non
 88. Le microcrédit a-t-il permis d'éviter la vente d'outils en 2009 ? (maintien du capital technique) Oui / Non
 89. Quelles étaient en 2009 vos dépenses en équipement/outils agricoles ?HTG.
 90. Estimation des Revenus agricoles nets en 2009 :HTG
 Si le client vend sa force de travail :
 91. Estimation des Revenus issus de la vente de main-d'oeuvre en 2009HTG
 Si le client a des terres qu'il met en location :
 92. Estimation des Revenus issus de la location de la terre en 2009HTG
 93. En 2009, exerciez-vous une activité salariée non concernée par la microfinance ? Oui / Non
 94. Type d'activité : Emploi fixe / Emploi saisonnier / Petit métier manuel non microfinancé / Autre préciser
 95. Quel était le revenu de l'activité extra-agricole (saliée) en 2009 :HTG
 96. Revenus nets totaux (hors microfinance) en 2009HTG

Dans la zone, vous aviez votre façon de vivre et l'organisation est venue elle aussi avec ses propres règles, essayons ensemble de voir comment ça s'est passé ?

Changement institutionnel – Accumulation de capital institutionnel – Complémentarité institutionnelle

97. L'OMF vous a-t-elle imposé des règles (règle = obligation ou interdiction) ? oui / non
 98. Trouvez-vous que ces règles étaient différentes de celles qui prévalaient dans la localité avant? oui / non
 99. Si, oui, comment viviez-vous ce changement institutionnel? Ça vous a dérangé/ ça vous a pas dérangé.
 100. Y a-t-il des règles anciennes que vous estimez qui devaient rester en vigueur ? oui / non.
 101. Donner un exemple :
 102. D'après vous, c'est à cause de la crise de 2000-2002 que les OMF imposent plus de règles ? oui / non.
 103. Avez-vous (ou votre groupe) proposé un changement de règle à l'OMF ? oui / non.
 104. L'OMF a-t-elle pris en compte votre proposition de changement/assouplissement de règles ? oui / non.

105. Pouvez-vous identifier une règle imposée par l'OMF qui perturbe les pratiques locales ? (règle = obligation ou interdiction)

Impact du capital institutionnel sur le comportement (capital) social du client

106. D'après vous, le fait d'être client(e) d'une OMF vous fait-il avoir plus de relations? oui / non.

107. En comparaison à avant d'être client de l'OMF, participiez-vous dans plus ou moins de groupes ? plus / moins.

108. Dans combien de groupes (associations/groupements) participez-vous en 2009 ?

109. En comparaison à avant d'être client de l'OMF, aviez-vous en 2009 plus de confiance dans les organisations locales ? plus / moins.

110. Avez-vous l'impression que l'organisation de microfinance vous a mis dans une situation où vous êtes plus contrôlé(e) par les autres (voisins, co-emprunteurs) qu'auparavant? oui / non.

111. Grâce à l'OMF, diriez-vous que dans votre localité les gens sont devenus plus solidaires aujourd'hui ? oui / non

112. En comparaison à avant d'être client de l'OMF, êtes-vous plus ou moins disposé(e) à participer dans des groupes et des réunions sans aucun motif financier (argent) ? plus disposé / moins disposé.

113. Avant d'être client de la microfinance, accepteriez-vous de payer le crédit de quelqu'un d'autre ? oui / non. – Et maintenant ? oui / non

114. En comparaison à l'an 1999 (ou avant d'être client de l'OMF), tolérerez-vous plus maintenant que les agents de crédit viennent enquêter sur votre affaire ? oui / non.

115. Pensez-vous que les règles imposées par l'OMF améliorent les relations entre les gens de la communauté? oui / non

116. Quel est votre jugement (bonne chose/mauvaise chose) sur le fait que dans le crédit solidaire, on doit payer pour un membre qui ne veut/peut pas payer ? bonne chose / mauvaise chose.

Impact du capital institutionnel sur comportement économique du client

117. Pensez-vous que le fait d'être dans un réseau social plus élargi augmente votre possibilité de saisir des occasions d'affaires ? oui / non.

118. D'après vous est-ce que c'est l'intensification de votre réseau social qui vous permet d'accéder à plus de services financiers ? oui / non.

119. En même temps, pensez-vous que le réseau social plus élargi fait aussi augmenter vos dépenses (de prestiges : fête, mariage, baptême, funérailles...) ? oui / non.

120. Le fait d'être surveillé par les autres vous aide-t-il à mieux gérer vos activités économiques ? oui / non.

121. Depuis que vous êtes client(e) de la microfinance, faites-vous plus attention à vos dépenses (avez-vous réduit vos dépenses inutiles)? oui / non.

122. Comment voyez-vous les gens qui s'enrichissent rapidement dans leur activité ? c'est suspect / c'est le fruit de leur travail / c'est qu'ils volent les autres.

123. En comparaison à avant d'être client de l'OMF, aimeriez-vous devenir riche plus qu'auparavant ? oui / non.

124. Aujourd'hui, après avoir été dans la filière de la microfinance, êtes-vous à la recherche du profit dans vos activités plus qu'auparavant ? oui / non.

125. Le fait que l'OMF a ciblé les personnes de votre situation, pensez que cela vous a donné la "voix au chapitre", vous êtes plus respecté dans la zone ? oui / non.

126. Dans un certain sens, voyez-vous le ciblage de l'OMF comme une injustice sociale vu que tout le monde a besoin de crédit? oui / non.

127. En comparaison à avant d'être client de l'OMF, comment voyez-vous maintenant le risque financier lié au fait d'investir l'argent qui ne vous appartient pas ? positive / négative.

128. En comparaison à l'an 1999/2000 (ou avant d'être client de l'OMF), avez-vous plus ou moins peur du risque financier lié au fait d'être débiteur (saisie de vos biens par exemple) ? plus peur / moins peur.

129. D'après-vous est-ce une bonne chose de prêter l'argent à intérêt (contrairement à ce que dit la Bible) ? oui / non.

130. Avez-vous toujours pensé la même chose sur le prêt à intérêt (avant d'être client de la microfinance) ? oui / non

131. Avant d'être client de la microfinance, mettiez-vous de l'argent de côté (épargne) ? oui / non.

132. Et étant client de la microfinance, épargnez-vous une partie de votre argent ? oui / non.

133. Auparavant, comment (où) épargniez-vous votre argent ? en espèce chez un tiers (OMF/banque) / en nature (animaux, etc.) chez vous.

134. Et lorsque vous êtes devenu client de l'OMF ? en espèce chez un tiers (OMF/banque) / en nature chez moi.

135. En 2009, combien d'argent avez-vous pu épargner ?HTG
136. L'OMF vous a-t-elle obligé à vous constituer une épargne ? oui / non.
137. Trouvez-vous que c'est une bonne chose le fait que l'OMF vous oblige à constituer une épargne ? oui / non.
138. Estimez-vous que cette épargne obligatoire a réduit votre possibilité de faire une plus grande activité? oui / non.
139. Quel jugement faites-vous du fait que votre argent/épargne sert à prêter à d'autres personnes ? c'est une bonne chose / c'est pas juste.
140. Lorsque vous n'aviez aucune épargne, si vous aviez un problème sur qui pourriez-vous compter? parents / amis/ Voisin / Diaspora / autre (conjoint, personne, etc).
141. Grâce à l'épargne financière encouragée par l'OMF estimez-vous que vous êtes plus autonome en 2009 ? oui / non.
142. Estimez-vous avoir acquis des qualités managériales que vous n'aviez pas avant ? oui / non.
143. En comparaison à l'an 1999/2000 (ou avant d'être client de l'OMF), Faites-vous plus attention à la gestion de votre argent, notamment dans vos dépenses? oui / non.
144. Avant d'être client de l'OMF, teniez-vous une comptabilité simple (recettes-dépenses) pour votre activité ? oui/ non.
145. L'OMF vous a-t-elle obligé(e) de tenir une comptabilité? oui / non.
146. Maintenant, tenez-vous une comptabilité simple (recettes-dépenses) pour votre activité ? oui/ non.
147. Aujourd'hui, feriez-vous une activité sans calculer si vous y gagnez? oui / non.
148. L'OMF vous a-t-elle exigé que votre activité dégage des bénéfices ? oui / non.
149. Depuis que vous êtes client de l'OMF, vous a-t-elle exigé(e) que votre activité soit rentable? oui / non
150. Allez-vous changer d'activité si votre occupation actuelle venait à être non rentable ? oui / non
151. Pensez-vous qu'il est stratégique d'investir dans l'activité déclarée auprès de l'OMF tout le montant du crédit? oui / non - Pourquoi ?
152. Etiez-vous obligé de faire une activité non envisagée avant, à cause du montant du crédit? oui / non
153. Trouvez-vous que le calendrier de remboursement fait réduire votre marge bénéficiaire? oui / non
154. Trouvez-vous ce calendrier de remboursement raisonnable ? oui / non – Pourquoi ?
155. En comparaison à l'an 1999/2000 (ou avant d'être client de l'OMF), estimez-vous que les obligations de rembourser régulièrement vous aident à mieux respecter les échéances dans vos relations ? oui / non
156. Etes-vous d'accord avec l'obligation de toujours commencer par un petit prêt ? oui / non
- Impact du capital institutionnel sur le comportement institutionnel du client
157. Aujourd'hui, comment voyez-vous le changement institutionnel dans la µfinance ? bonne chose / mauvaise chose.
158. Avez-vous été obligé(e) de ne pas respecter certaines règles imposées par l'OMF ? oui / non
159. Donnez un exemple :.....
160. A votre avis, faudrait-il encore plus de règles dans les intermédiations microfinancières ? oui / non
161. Y a-t-il besoin d'après vous de définir des règles encore plus strictes, dans la microfinance en Haïti ? oui / non
162. Pensez-vous que les nouvelles règles imposées par les OMF vous ont aidé à améliorer vos revenus? oui / non
163. Pensez-vous que, par ses règles, les OMF contribuent à former de meilleurs citoyen(nnes)? oui / non
164. Qu'est-ce que vous reprochez aux OMF ?
- Auto-appréciation globale du client
165. Direz-vous que l'accès à la microfinance vous permet une nette amélioration dans l'économie familiale ? oui / non
166. Pensez-vous avoir globalement changé vos comportements sociaux (relation avec les gens) ? oui / non
167. Pensez-vous avoir globalement changés vos comportements économiques (gestion de votre activité) ? oui / non
168. Vous êtes client(e) de la microfinance, estimez-vous avoir pu respecter les règles imposées par l'OMF? oui / non
169. Pensez-vous que c'est important de respecter ces règles imposées par les OMF? oui / non
170. De façon globale, comment êtes-vous satisfait(e) d'avoir été client(e) d'une OMF ? oui / non.

Signature de l'enquêteur

Annexe G : Résultats économétriques des tests

Annexe G1 : Résultats des tests d'égalité des variances

Les tests sont effectués pour comparer la variabilité des données entre les deux branches (coopératives et non-coopératives) de la microfinance haïtienne :

Variables	Degrés de liberté	Valeurs de F	Probabilité (H0 acceptée si $p > 0,01$)
Revenu annuel total REVENU	(352, 146)	1,923	0,000
Revenu annuel de l'activité REVENUACT	(352, 146)	1,301	0,066
Dépenses de consommation alimentaire DEPALIM	(146, 352)	1,240	0,111
Dépenses de consommation non-alimentaire DEPNONALIM	(352, 146)	1,023	0,849
Epargne annuelle EPARGNE	(352, 146)	1,328	0,047
Financiarisation de l'épargne FINEPARGN	(146, 352)	1,176	0,231
Financiarisation du lien social FINLIENSOC	(146, 352)	1,628	0,000
Amélioration de la confiance VARCONF	(352, 146)	1,170	0,271
Respect des institutions RESPINST	(146, 352)	1,807	0,000
Disposition à respecter les institutions DAPINST	(146, 352)	1,189	0,201
Perception du changement économique PERCHANGECON	(146, 352)	1,816	0,000
Perception du changement social PERCHANGSOC	(146, 352)	NA (Siegel-Tukey : 2,818)*	NA (Siegel-Tukey : 0,004)*
Perception du changement institutionnel PERCHANGINST	(146, 352)	1,268	0,079

*Lorsque le programme ne calcule pas le F-test, nous avons rapporté la statistique d'un test alternatif calculé.

Seuil de significativité : 1%.

Annexe G2 : Etude du respect des institutions dans l'intermédiation microfinancière haïtienne

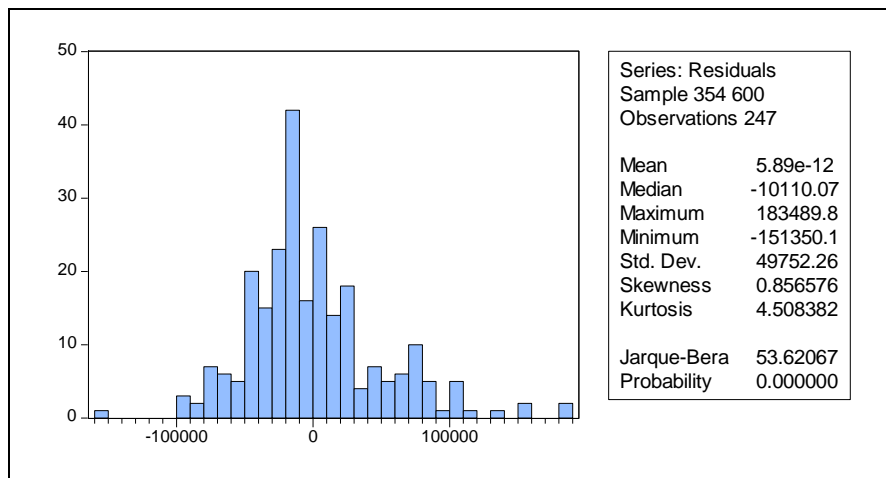
Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-coopératives

Variable Dépendante : RESPECT DES INSTITUTIONS				
Méthode d'estimation : ML - Binary Probit (Quadratic hill climbing)				
Variables indépendantes	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
CONSTANTE	2.069472	1.264445	1.636663	0.1017
BRANCHE OMF	0.737565	0.294343	2.505802	0.0122
INSCRIP	-0.587041	0.242037	-2.425419	0.0153
INSRESO	1.023632	0.346110	2.957531	0.0031
INSFOGE	0.305363	0.207115	1.474367	0.1404
INSEPAR	0.318392	0.194254	1.639047	0.1012
TAUX D'INTERET	-0.042582	0.031518	-1.351033	0.1767
PERC. CHANG. INSTITUT°	0.111244	0.281414	0.395303	0.6926
SATISFACTION	1.074801	0.283315	3.793663	0.0001
LOGCAPITAL FINANCIER	-0.274203	0.107912	-2.540986	0.0111
EDUCATION	0.127940	0.135001	0.947695	0.3433
SANTE	0.731516	0.218041	3.354949	0.0008
CAPITAL SOCIAL	-0.222660	0.091996	-2.420321	0.0155
LOGCAPITAL NATUREL	0.049862	0.040763	1.223210	0.2213
GENRE	0.060452	0.229835	0.263022	0.7925
SECTEUR D'ACTIVITE	0.439028	0.548838	0.799923	0.4238
ZONE D'ACTIVITE	-0.308247	0.237691	-1.296837	0.1947
McFadden R-squared	0.291889	Mean dependent var		0.874000
Prob(LR statistic)	0.000000	Total obs.		500

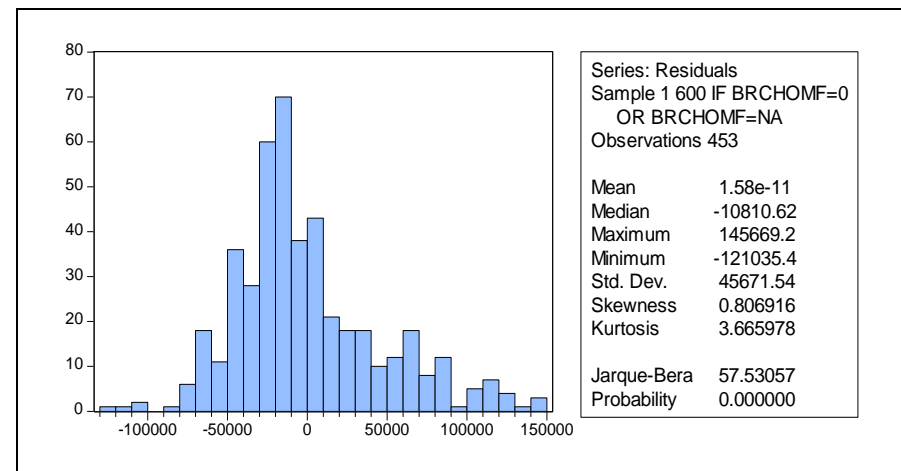
Annexe G3 : Tests de la validité du modèle

Test de la normalité des résidus de la régression sur la variable dépendante :
REVENUS

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires



Comparaison bénéficiaires d'OMF non-coopératives – non-bénéficiaires



Tests de l'hypothèse d'homoscédasticité des erreurs du modèle avec dépendante :
REVENUS

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires

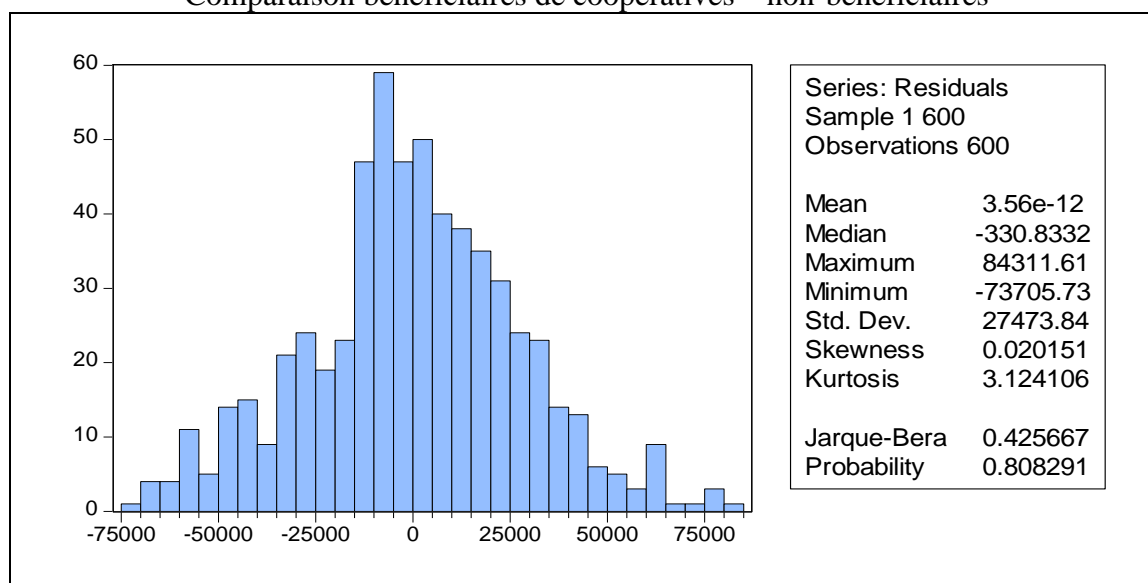
Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	63.27285	Prob. F(1,244)	0.0000	
Obs*R-squared	50.65570	Prob. Chi-Square(1)	0.0000	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 355 600				
Included observations: 246 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.36E+09	2.99E+08	4.545782	0.0000
RESID^2(-1)	0.454561	0.057146	7.954423	0.0000
R-squared	0.205917	Mean dependent var	2.47E+09	
Adjusted R-squared	0.202663	S.D. dependent var	4.64E+09	
S.E. of regression	4.14E+09	Akaike info criterion	47.13363	
Sum squared resid	4.18E+21	Schwarz criterion	47.16213	
Log likelihood	-5795.436	Hannan-Quinn criter.	47.14510	
F-statistic	63.27285	Durbin-Watson stat	1.888646	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Comparaison bénéficiaires d'OMF non-coopératives – non-bénéficiaires

Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	51.41540	Prob. F(1,449)	0.0000	
Obs*R-squared	46.33820	Prob. Chi-Square(1)	0.0000	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample: 1 600 IF BRCHOMF=0 OR BRCHOMF=NA				
Included observations: 451				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.40E+09	1.77E+08	7.918153	0.0000
RESID^2(-1)	0.317945	0.044341	7.170454	0.0000
R-squared	0.102745	Mean dependent var	2.06E+09	
Adjusted R-squared	0.100747	S.D. dependent var	3.37E+09	
S.E. of regression	3.20E+09	Akaike info criterion	46.61472	
Sum squared resid	4.60E+21	Schwarz criterion	46.63295	
Log likelihood	-10509.62	Hannan-Quinn criter.	46.62191	
F-statistic	51.41540	Durbin-Watson stat	2.145921	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Test de la normalité des résidus de la régression sur la variable dépendante :
DEPENSES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires



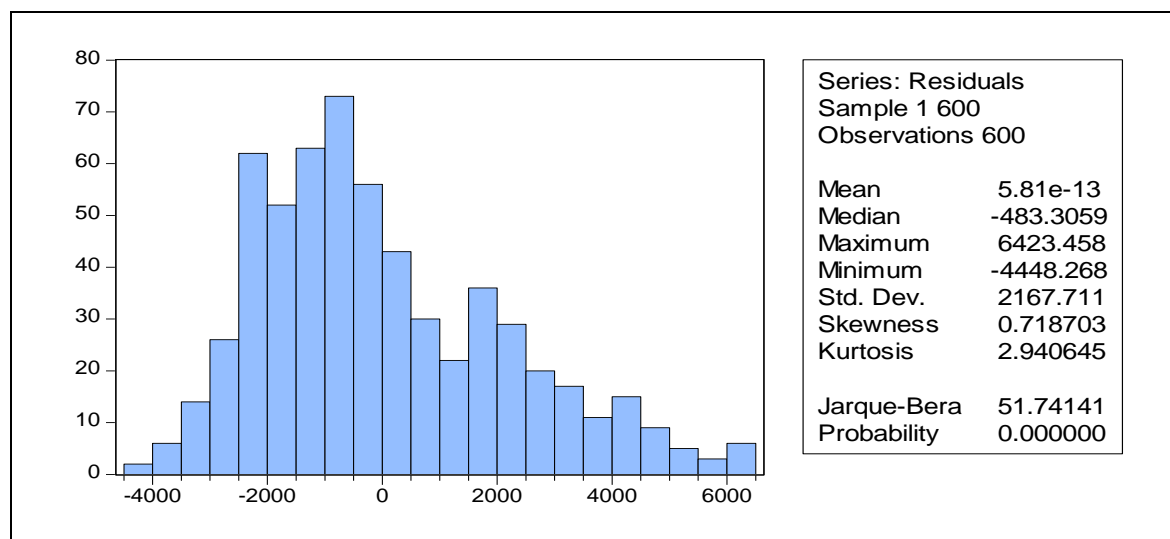
Test d'homoscédasticité des résidus de la régression sur la variable dépendante :
DEPENSES DE CONSOMMATION ALIMENTAIRE

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires

Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	6.132881	Prob. F(1,597)	0.0135	
Obs*R-squared	6.090856	Prob. Chi-Square(1)	0.0136	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 2 600				
Included observations: 599 after adjustments				
White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.79E+08	55090140	12.31803	0.0000
RESID^2(-1)	0.100833	0.048876	2.063050	0.0395
R-squared	0.010168	Mean dependent var	7.55E+08	
Adjusted R-squared	0.008510	S.D. dependent var	1.10E+09	
S.E. of regression	1.10E+09	Akaike info criterion	44.46933	
Sum squared resid	7.16E+20	Schwarz criterion	44.48401	
Log likelihood	-13316.57	Hannan-Quinn criter.	44.47505	
F-statistic	6.132881	Durbin-Watson stat	2.001258	
Prob(F-statistic)	0.013545			

Test de la normalité des résidus de la régression sur la variable dépendante :
DEPENSES DE CONSOMMATION NON-ALIMENTAIRE

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires



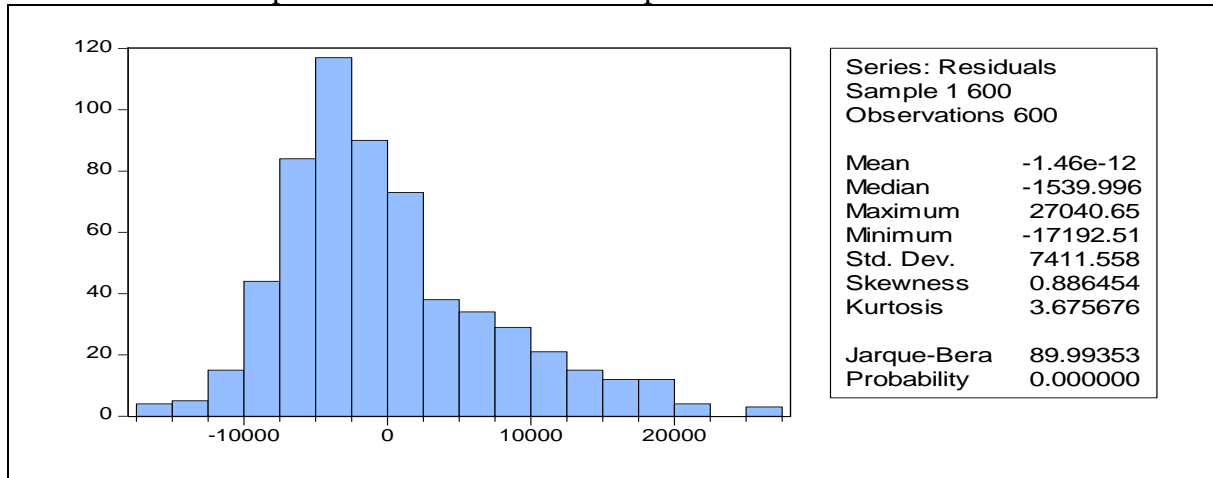
Test d'homoscédasticité des résidus de la régression sur la variable dépendante :
DEPENSES DE CONSOMMATION NON-ALIMENTAIRE

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires

Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	8.912495	Prob. F(1,597)		0.0029
Obs*R-squared	8.810817	Prob. Chi-Square(1)		0.0030
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 2 600				
Included observations: 599 after adjustments				
White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4111438.	339003.7	12.12800	0.0000
RESID^2(-1)	0.121248	0.051336	2.361842	0.0185
R-squared	0.014709	Mean dependent var		4681167.
Adjusted R-squared	0.013059	S.D. dependent var		6541440.
S.E. of regression	6498588.	Akaike info criterion		34.21540
Sum squared resid	2.52E+16	Schwarz criterion		34.23008
Log likelihood	-10245.51	Hannan-Quinn criter.		34.22111
F-statistic	8.912495	Durbin-Watson stat		1.991062
Prob(F-statistic)	0.002948			

Test de la normalité des résidus de la régression sur la variable dépendante :EPARGNE

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires

Test d'homoscédasticité des résidus de la régression sur la variable dépendante :EPARGNE

Comparaison bénéficiaires de coopératives – non-bénéficiaires

Heteroskedasticity Test: ARCH				
F-statistic	25.41707	Prob. F(1,597)	0.0000	
Obs*R-squared	24.46081	Prob. Chi-Square(1)	0.0000	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID^2				
Method: Least Squares				
Sample (adjusted): 2 600				
Included observations: 599 after adjustments				
White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	43640618	4235537.	10.30344	0.0000
RESID^2(-1)	0.203102	0.070640	2.875192	0.0042
R-squared	0.040836	Mean dependent var	54698818	
Adjusted R-squared	0.039229	S.D. dependent var	89787450	
S.E. of regression	88008675	Akaike info criterion	39.42710	
Sum squared resid	4.62E+18	Schwarz criterion	39.44178	
Log likelihood	-11806.42	Hannan-Quinn criter.	39.43282	
F-statistic	25.41707	Durbin-Watson stat	1.985726	
Prob(F-statistic)	0.000001			

Annexe G4 : Tests de la relation entre épargne et revenus d'activité

Equation : Epargne = constante + coefficient * Revenu-activité + ε			
Variable Dépendante : EPARGNE			
Méthode d'estimation: MCO (Moindres Carrés Ordinaires)			
	Bénéficiaires Coopératives	Bénéficiaires Non-coopératives	Non- Bénéficiaires
Variables indépendantes	Coefficient	Coefficient	Coefficient
Constante	8226* (7,2358)	4537* (7,9267)	2298* (2,0754)
REVENU-ACTIVITE	0,0465* (3,4976)	0,0652* (8,0516)	0,0434* (3,1427)
R ²	0.077804	0.155903	0.091555
Nombre d'observations	147	353	100

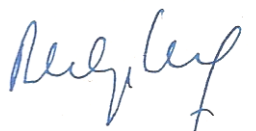
Entre parenthèse la statistique de T-Student

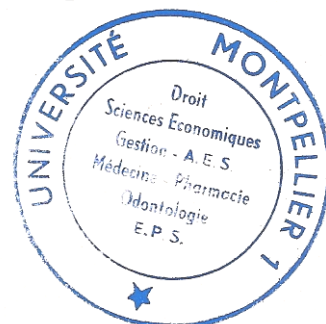
*Seuil de significativité : 5%

VU et PERMIS D'IMPRIMER

A Montpellier, le **22 DEC. 2010**

Le Président de l'Université Montpellier I


Philippe Augé



TITRE :

Le capital institutionnel dans l'analyse du changement économique et social : Application dans le secteur de la microfinance en Haïti

RESUME

Les développements théoriques de l'économie (néo-)institutionnelle ont gagné récemment le débat sur le développement. En même temps, le rôle des institutions est progressivement intégré dans l'analyse des stratégies de développement. Notre recherche dont le champ empirique est le cas de la microfinance en Haïti s'inscrit dans cette optique. Elle part de l'idée que le changement économique et social à la base du développement implique l'articulation d'un ensemble d'actifs matériels et immatériels. Le développement apparaît alors comme étant le processus sinon le résultat de la mobilisation d'un ensemble de capitaux. Aussi, nous avons cherché à montrer que les institutions économiques qui structurent les interactions entre les individus constituent une forme de capital : le capital institutionnel. Appliquée à l'analyse de l'intermédiation microfinancière en Haïti, le capital institutionnel s'est révélé un élément déterminant dans la mise en œuvre des stratégies de développement. Il apparaît comme un apport des organisations de microfinance. Il agit sur les comportements des bénéficiaires des services microfinanciers et se traduit par des conséquences économiques et sociales mesurables. A la lumière de preuves empiriques, nous sommes parvenus à la conclusion suivante : le capital institutionnel compte, à la fois comme outil analytique et comme actif véhiculé par les acteurs pour guider les comportements dans le sens du changement souhaité.

Mots-clés : capital institutionnel, changement économique et social, organisations de microfinance, institutions, développement, Haïti.

TITLE:

Institutional Capital in the Analysis of Economic and Social Change: An Empirical Study in the Haitian Microfinance Sector

ABSTRACT

Theories in (New) Institutional Economics won recently the development debate. Meanwhile, the role of institutions is being taken into account progressively in development strategies analysis. Our research in Haitian Microfinance follows the same logic. Its fundamental idea is that development implies economic and social change and this is the result of a pattern of material and immaterial assets. Then, development is viewed as the process or outcome from the interaction of several capitals. In this study, we show that economic institutions structuring relations between economic agents are constitutive of a form of capital: the institutional capital. With an analysis based in the Haitian microfinancial intermediation, we find that institutional capital is a determinant condition for development strategies implementation. In microfinancial intermediation, institutional capital is a production of microfinance organizations. It influences users' behaviors of microfinancial services and generates economic and social outcomes. The main conclusion of our study using empirical evidence is the following: institutional capital matters, either for analytic purpose or as an asset used by economic agents to modify behaviors for change.

Key-words: institutional capital, economic and social change, microfinance organizations, institutions, development, Haiti.

TIT :

Kapital enstitisyonèl nan analiz chanjman ekonomik ak chanjman sosyal : Aplikasyon nan sektè mikwofinans an Ayiti

REZIME :

Sa pa gen lontan depi konsepsyon teyori ki soti nan (nouveau) ekonomi enstitisyonèl la gaye nan deba sou kesyon devlopman. Nan menm moman an, wòl enstitisyon yo vin pi konsidere nan analiz sou estrateji devlopman. Rechèch sa a suiv menm lojik la, li chita sou etid teren nou te fè nan mikwofinans an Ayiti. Li kòmanse ak lide ke chanjman ekonomik ak chanjman sosyal ki bay devlopman an bezwen patisipasyon plizyè resous materyèl epi imateryèl pou yo fèt. Lè sa a, nou wè devlopman an tankou yon pwosesis oswa tankou rezilta nou jwenn lè nou mete tout resous sa yo ansanm. Se poutèt sa, nou montre ke enstitisyon ekonomik yo ki estriktire relasyon moun ak moun yo fòm yon kapital ke nou rele kapital enstitisyonèl. Lè nou aplike kapital enstitisyonèl la nan analiz relasyon ki genyen nan mikwofinans an Ayiti, nou jwenn ke li se yon eleman ki anpòtan anpil nan estrateji devlopman yo. Li parèt tankou youn nan resous ke òganizasyon mikwofinans yo pote. Li aji sou konpòtman moun ki benefisye sèvis mikwofinans yo, epi li gen yon seri de konsekans ekonomik ak konsekans sosyal ki kapab mezire. Daprè tout prèv ke jwenn nan etid teren an, nou kapab temine konsa : kapital enstitisyonèl la enpòtan anpil, ke se swa tankou zouti pou fè analiz oubyen tankou resous ke moun ak òganizasyon itilize pou gide konpòtman yo selon jan yo swete pou chanjman fèt.

Mo-kle : kapital enstitisyonèl, chanjman ekonomik epi sosyal, òganizasyon mikwofinans, enstitisyon, devlopman, Ayiti.