

Le développement sans solidarité : La Grameen Bank au Bangladesh

Centre International du Crédit Mutuel

Dans les détours du discours ambiant sur la Grameen Bank il paraît bien compliqué d'isoler la nature véritable de l'institution, ses objectifs, son fonctionnement. Toute la communication sur ce thème semble reposer sur quelques éléments subtils de consensus : élément de remords, car les grandes institutions sont incapables, et on leur en fait le reproche, de contenir le drame de la pauvreté dans le monde. Même l'humanitaire semble impuissant à lutter efficacement contre toute la misère de l'humanité. Élément d'idéologie, car un crédit qui prétend favoriser la nature profondément créative et productive, en un mot libérale, de l'homme, ne saurait être mal vu des institutions financières internationales. Ce crédit de surcroît n'est pas une aide sociale, ni même une infrastructure coûteuse, il fait miroiter enfin avec le mythe de la self-sufficiency l'espoir utopique d'atteindre un développement sans frais, par les populations elles-mêmes, et qui rapporte même de l'argent. Élément d'espoir enfin, pour un développement débarrassé de toute cette idéologie de la solidarité qui lui ôtait jusque-là ses attraits. La perfection en quelque sorte, le capitalisme social sans odeur politique, c'est sûrement ce que représente pour beaucoup de responsables d'organisations internationales la démarche de la Grameen Bank. Sans complexe du colonisateur : car cette fois-ci la perfection vient du Sud, et s'étend vers le Nord.

Les figures imposées du capitalisme international, la banque des pauvres les réalise donc avec brio, et offre à l'herméneutique la preuve, éclatante, qu'on peut faire mieux, autoriser le miracle, sans changer le cadre de sa pensée. Certes alternative et ambitieuse, la Grameen Bank trouve pourtant son succès

médiatique dans ce qu'elle peut avoir de profondément conforme aux plans de la pensée moderne. C'est sans doute là l'ambiguïté profonde de cette banque qui génère un discours et s'est dotée d'un organisme de duplication de sa démarche, pour les apôtres de sa Vulgate, mais dont on ne connaît jamais vraiment la réaction par rapport à ce que ses nombreux zéloteurs en disent.

Cet enthousiasme trop commun que suscite la Grameen Bank semble pourtant dans une certaine mesure méconnaître la réalité, et, précisément, ce que le discours génère sur la banque ne correspond pas toujours ni à la réalité des réalisations, ni souvent au simple bon sens. Car certains points de la démarche méritent une réflexion pointue, qui porte parfois sur les implications morales du système, parfois également sur des points techniques, et il ne faut pas se figer dans l'observation des textes ni applaudir les résultats sans voir ce qu'ils recouvrent : la Grameen Bank, en tant qu'organisme de microfinance, propose un système pour répondre à un jeu de contraintes universelles liées au terrain sur lequel elle exerce.

Historique

1976-1983

Créée en 76 au Bangladesh, après la famine de 74, par un professeur d'économie de l'université Vanderbilt, au Texas, la Grameen commence donc comme un TP pour étudiants de doctorat. C'est dès cette période que se précisent les quelques principes de l'action de la banque, dont le plus important est cette

notion d'*inner skill* du pauvre, ainsi que la nécessité de faire jouer sa capacité à l'*initiative*, perçue comme un instrument de rédemption. Cette dimension de *libération du pauvre* est à la base de tout le fonctionnement de la Grameen, et notamment du culte du ciblage de l'offre des services de l'institution.

Une base idéologique réelle

Ces deux concepts d'*inner skills* et d'*initiative* sont le fondement de la doctrine de la Grameen, qui se perçoit donc comme un outil pour le salut du pauvre : car dans cet avatar du « aide-toi, le ciel t'aidera », la seule chose qui manque au pauvre n'est pas une capacité ni un talent pour se sortir seul de ses problèmes, pas plus que des infrastructures sociales, mais un peu de capital pour mettre en œuvre ses projets. La banque dès lors n'est que le moyen de l'accomplissement personnel du pauvre, ce qui justifie que son salut passe par l'auto-emploi et la promotion des activités génératrices de revenus, les AGR. On peut ainsi concevoir l'enthousiasme des structures d'aides publiques au développement, à l'époque de l'expansion des idées du laissez-faire, pour cette structure qui prône comme une éthique la capacité de l'individu. Le système, qui repose peu ou prou sur l'idée d'une mission de la banque pour aider l'individu à se réaliser et à se libérer, débouche pourtant sur une démarche étrangement directive, matérialisée par un très fort encadrement par la banque de la vie quotidienne de ses clients.

Le caractère alternatif, aussi, de cette structure, est à noter, qui se construit contre la pensée conventionnelle du personnel de la banque de l'époque, pour qui on ne prête ni aux pauvres, ni, au Bangladesh, aux femmes qui dans tous les cas n'ont pas le droit, ou le réflexe, d'aller jusqu'à la banque.

Un second jeu de contraintes est lié au pays : notamment, la place de la femme, ordinairement cloîtrée à la maison, et soumise en tout au père puis à l'époux, oblige à adopter une organisation spécifique pour *atteindre le pauvre* (reach the poor), thème prégnant dans la littérature sur la Grameen. Il est notoire à ce propos, nous y reviendrons, que les arguments invoqués à l'origine pour justifier que l'on prête à des femmes avaient été non politiques, comme ce que les

féministes actuels voient dans la Grameen Bank, mais techniques et de simple équité : l'objectif premier de la banque était 50 % d'emprunteuses, pas 94 %, et il ne s'agissait que d'une réaction aux pratiques des banques traditionnelles, et parce que les femmes sont la population la plus touchée du pays par la misère, moins bien nourries, moins bien vêtues que leurs époux. Ce que certains commentateurs féministes croient déceler dans la société du Bangladesh, l'action de la Grameen comme un « weapon against extremism », n'est pas la prétention originelle de la banque, elle s'est imposée plus tardivement, sans doute pour les besoins de la communication. Banque des pauvres avant tout, elle n'est devenue la banque des femmes que dans le contexte précis du *purdah* du Bangladesh, dans ce pays où les femmes meurent plus jeunes que les hommes. Et curieusement, mais de façon assez symptomatique de la façon dont fonctionnent les ONG, ce caractère que l'on peut presque considérer accessoire de la GB, et spécifique à son implantation sociale, est devenue, avec toutes les études sur l'empowerment, la social intermediation, etc... l'élément le plus médiatisé et le plus imité de la démarche de la banque.

Expansion : 1983-1995

Entre 76 et 83 la banque commence à s'étendre, lancée d'abord par hasard comme une expérience dans un village, puis élargie à une zone, avec l'aide de la Banque Centrale du Bangladesh, puis elle acquiert en 1983 le statut officiel de banque, après avoir fait la preuve que son credo, la possibilité de prêter sans garantie à des pauvres entrepreneurs et de se faire rembourser, est viable. La structure institutionnelle de la banque est assez particulière, semblable à une grosse coopérative, car chaque emprunteur se voit offrir un titre de propriété inaccessibles, ainsi qu'une voix dans les élections à un comité des clientes, en même temps que son prêt. En 1983, à sa création, la banque était possédée à majorité par le gouvernement mais les tendances se sont inversées, et désormais les emprunteuses détiennent 90 % des parts sociales de l'entreprise. Nous reviendrons sur la forme institutionnelle de la Grameen Bank, qui prend l'apparence d'une très grosse structure certes gouvernée au niveau supérieur avec l'aval de ses adhérents,

mais implantée *sans démocratie au niveau local*, en quoi elle se distingue très nettement des formes mutualistes de crédit : la structure de la banque est en fait le fruit du choix qui a été fait dès l'origine de ne pas asseoir les prêts sur un volume correspondant de dépôts collectés. Presque toutes les ressources prêtées ont été collectées par des emprunts auprès des banques institutionnelles, ou étaient tirées de dons, sans mobilisation de l'épargne locale. La Grameen semble donc plus se comporter comme un intermédiaire financier entre les grandes banques et les populations exclues des services de la banque, que comme une banque stricto sensu. Nous reviendrons sur ce point, il a des conséquences importantes sur l'équilibre financier de la structure. Notamment, la grande croissance de la Grameen, de 1983 à 1995, s'est faite sur la base de fonds collectés à des taux bonifiés, voire des dons d'institutions publiques et internationales, et utilisés à un accroissement du nombre de villages concernés par la Grameen. C'est dans cette période que la Grameen atteint la masse critique qui lui permet ensuite, de 95 à 97, d'agir comme une banque commerciale traditionnelle, de trouver ses ressources au taux du marché et de ne plus bénéficier de l'aide extérieure pour ce qui concerne son activité de crédit. Elle est maintenant présente dans près de 38 000 villages et emploie 13 000 personnes. La gamme des produits qu'elle propose est très simple : principalement un prêt général destiné à financer une activité productive, et un prêt au logement, qui sont tous deux attribués sans garantie matérielle ni nantissement. A côté de ces produits sont proposées d'autres solutions – prêts à la consommation – mais leur place est négligeable dans l'offre de la Grameen.

En 1995 la Grameen Bank a atteint, en cumulé, son premier milliard de dollars de prêts, et était lancée dans une dynamique de croissance exponentielle puisqu'en 1997 le deuxième milliard avait été prêté. Cette phase de l'histoire de la Grameen est marquée par deux événements : le refus de toute aide extérieure pour ce qui concerne strictement son activité de crédit, la banque décidant de se refinancer au taux du marché ; l'extension du domaine de ses activités et la naissance de la notion de *Grameen Family of enterprises*.

Ce dernier point est important : la Grameen Bank, en tant que telle, est une firme qui a un but lucratif, et l'organe le plus ancien du groupe, celui qui fait l'activité de crédit, et qui a implanté tout un réseau d'influence dans la campagne du Bangladesh. Mais la vocation du groupe Grameen n'est pas purement bancaire : en fait, elle s'attache à fournir à ses clients, qui payent la banque au moyen de crédits spécifiques, une large gamme de biens étudiés pour améliorer le confort et accroître le niveau général de vie des populations concernées. A la base, l'objectif du groupe Grameen n'est pas spécifiquement de permettre le « développement » général des lieux dans lesquels il s'installe, mais plutôt de conduire un « assaut global contre la pauvreté structurelle ». Il faut saisir la distinction entre ces deux notions, ainsi que leurs limites. Muhammad Yunus voit dans le développement le « changement concret de la situation économique de la moitié la plus pauvre de la population », et une amélioration de son niveau de vie. Depuis quelques années la structure s'est ainsi enrichie d'un centre de recherches sur l'environnement, l'impact social du crédit et les technologies appropriées,

d'une fondation pour l'agriculture, de quelques fermes expérimentales, d'un fond de capital-risque, d'un programme d'électrification et de téléphonie rurale... Le but, proclamé, est toujours d'aider les membres du système à sortir de la très grande pauvreté. La banque vend – et accorde des crédits à ses clients fidèles et sûrs pour ces achats – aux pauvres des produits (engrais et graines, foyers améliorés, pompes...) qui permettent une amélioration de leur cadre de vie : l'emprunt pour un logement montre bien cette logique. Il n'est accordé qu'à des clients fidèles, qui sont déjà membres de la Grameen depuis deux ans et ont toujours bien remboursé leurs dettes. Il ne concerne que moins de 20 % des prêts accordés par la Grameen. Certaines pièces de la maison à construire sont imposées, et vendues à la cliente par la succursale de la banque : par exemple les piliers renforcés ou les sanitaires sont obligatoires, dans la logique de la banque qui a vocation à propager en plus de services financiers certains standards de vie, notamment pour ce qui a trait à l'hygiène. Elle propage également des principes moraux, nous y reviendrons.

Le crédit en tant que tel n'est donc pas, paradoxalement, considéré comme l'objet principal de la Grameen, qui prétend plutôt mettre tous les moyens dont elle peut disposer au service, non du développement mais de la lutte contre la réalité évanescence de la pauvreté extrême. Au moins au niveau du discours, la démarche Grameen Bank se rapproche plus de *l'affirmative action* que d'une politique de développement. La réalité des pratiques atténue évidemment les positions trop nettes de la communication.

Démarche

La démarche de la Grameen Bank s'axe autour de quelques thèmes simples longuement glosés dans la littérature spécialisée. Elle repose fondamentalement sur une logique volontariste, qui veut isoler une catégorie de la population et l'engager dans le chemin, balisé par la banque, de l'amélioration de son niveau de vie dans tous les domaines. L'institution, ainsi que la démarche, dépasse donc largement le strict cadre de l'activité financière, ce qui pousse à s'interroger sur les risques d'une telle attitude.

Un système contraignant

La Grameen Bank dispose pour gérer ses opérations financières au niveau local d'un réseau hiérarchisé dont la plus petite unité est le groupe, lieu de la «caution sociale» entre cinq emprunteuses qui se cooptent. Les groupes se rassemblent en «centres» de trente ou quarante personnes, et l'agrégation hiérarchique de plusieurs de ces centres donnent des «branches», une quinzaine sur le Bangladesh. Enfin la direction centrale coiffe toute l'organisation.

L'organisation : Le grand credo de la Grameen est qu'il est possible, et rentable, de prêter sans aucune garantie à des femmes considérées trop pauvres pour pouvoir en apporter. La première implication de ce principe est que des moyens de contraintes doivent être adoptés pour obtenir un niveau de remboursement satisfaisant. La seconde, au moins dans la pure logique du discours, est que les prêts doivent être employés chez ces personnes pauvres et insolubles à des activités productives. Toute l'organisation des

prêts donne au système un caractère extrêmement rigide et contraignant, mais qui permet des taux de remboursement supérieurs à 95% - chiffre magique, qui est apparu longtemps comme la preuve du succès de la banque, mais qui ne peut résumer ni ses réussites ni ses contre-performances.

Le groupe est l'endroit essentiel de l'activité de la Grameen Bank : il se compose de cinq femmes, qui se sont cooptées, et qui se portent mutuellement caution des emprunts de leurs codébitrices. Les emprunts de chacune des femmes du groupe doivent donc être approuvés par les autres femmes du groupe, qui devront en cas de défaut de remboursement de l'une d'entre elles se charger à sa place de sa dette. Il s'agit donc du premier degré de la sélection, qui se fait par les emprunteuses elles-mêmes. Le risque, si la somme n'est pas remboursée à temps, est que le groupe dans son ensemble se voie refuser de nouveaux prêts. C'est donc surtout au niveau du groupe que s'exerce ce que certains chercheurs ont appelé la «caution sociale», garantie de remboursement malgré l'absence totale de nantissements. Un autre élément capital du contrôle des remboursements au niveau local tient à l'encadrement très serré, par le personnel de la banque, des emprunteurs : chaque village a un jour fixé pour les visites du responsable de la banque. Tous les emprunteurs ont obligation d'y assister. La cérémonie hebdomadaire se déroule à l'échelle des «centres» de trente à quarante personnes, qui sont également un lieu de socialisation des membres. Le secret bancaire n'existe pas.

Le rite : Au niveau supérieur de l'analyse, on peut véritablement parler, au sein des groupes et des centres Grameen, de la création d'un rituel propre et d'une dimension véritablement normative de la banque, au-delà sans doute de ce qui relève simplement du contrôle pour se faire rembourser. Cette dimension doit être comprise dans le cadre des objectifs propres de la banque, à vrai dire très difficiles à cerner. Dans la continuité logique de son objectif de lutte globale contre la pauvreté structurelle, la banque se dote d'outils institutionnels, nous l'avons dit, qui touchent à tous les domaines de la vie de ses adhérents, mais elle établit également une sorte de code de morale propre à ses adhérents, qui est sans rapport avec l'activité de crédit et qui définit plutôt une sorte d'«iden-

tité de pauvre Grameen». Sans doute pour promouvoir rapidement le changement social au sein de ces catégories identifiées de la population, le rite est rétabli chaque semaine, quand tous les membres du centre, en réunion plénière, récitent de nombreuses fois les commandements du groupe, les 16 Décisions que nous reproduisons en annexe. Les adhérents chantent l'hymne de la Grameen et en saluent le drapeau, disent certains témoignages, et les gens s'adressent au responsable de la banque avec le terme «Sir». Les réunions des centres débutent par des exercices physiques. D'une manière générale, la banque s'attache à promouvoir chez ses membres une certaine hygiène de vie, une morale, ainsi qu'une identité d'«adhérent Grameen». Démarche contraignante, qui encadre la vie du pauvre, ce qui est *loin d'une démocratie interne* dans la gestion des prêts, loin également de l'idée de possession de son centre qui est à la base des régimes de mutuelles normaux : la Grameen édicte une norme sacrée. Norme qui par ailleurs se caractérise par la grande implication dans la cause de la banque de tous ceux qui y sont associés : la politique d'embauche et de formation de la banque est axée sur la nécessité de former les salariés à la philosophie de la maison, et à les surmotiver pour leur travail, d'une manière là encore englobante. A la fois par pragmatisme, parce que les femmes ont accès à leurs semblables plus facilement que les hommes, et dans le souci de montrer le changement social que la Grameen promet, on embauche beaucoup de femmes comme directrices de centres Grameen, chargées de se promener, parfois seules, à vélo dans les villages du Bangladesh pour recueillir les fonds. Associés également à la philosophie maison, les sympathisants du groupe Grameen dans les pays riches, surtout l'Australie et les États-Unis, qui ont la possibilité de se constituer en groupe de cinq personnes donnant chacune 100 US\$ et qui animent les réunions des «support groups» partout dans le monde – les congrès se déroulent dans une ambiance parfois spéciale, quand le Pr. Yunus s'y rend pour prononcer une élocution qui galvanise ses armées contre la pauvreté...

Reaching the poorest: ce postulat est sans doute la clé qui permet le mieux d'analyser la Grameen Bank, à la fois dans ses actions et dans sa structure, ainsi que dans son idéologie. Toute l'organisation de la

banque prend en compte la nécessité de fournir aux «plus pauvres des pauvres», en tant que catégorie statistique (les 25 % les plus loin de la ligne de pauvreté de l'ONU), toute une gamme d'outils et de schémas pour accroître leur niveau de vie. Il va de soi, pourtant, que si cette définition explique à merveille beaucoup d'éléments du fonctionnement de la banque, elle se montre dans la réalité très difficile à respecter, et paradoxalement on peut soutenir que la banque des pauvres prête avec des techniques et une structure adaptées aux pauvres et échoue pourtant parfois à atteindre son objectif de toucher les plus pauvres des pauvres. Les résultats sont excellents, mais ne s'obtiennent pourtant pas de la manière prévue par la banque.

Les conséquences de cette volonté d'atteindre le pauvre là où il se trouve, et de prêter en priorité à des très pauvres sont multiples : d'abord, la banque elle-même fait un long travail d'implantation sur le terrain. Par ailleurs on ne pose pas de pré-requis à l'attribution d'un prêt, uniquement une contrainte sociale. Le pauvre doit être engagé dans un système qui le conduit par étapes vers un meilleur niveau de vie. Ainsi la première de ces étapes est la souscription d'un prêt général pour une AGR. Les montants des prêts tendent à augmenter régulièrement, ce qui est un signe d'enrichissement des clients de la banque. Mais cette première souscription répond à des contraintes précises : outre la caution solidaire du groupe coopté, l'apprentissage et la récitation devant le centre des 16 Décisions, elle doit être employée à des activités générant rapidement un petit revenu, car les premiers paiements interviennent deux semaines après que l'emprunt ait été contracté. Le régime général des prêts (80 % des prêts) prévoit un taux d'intérêt annuel de 20 % mais les redevances sont hebdomadaires, de 2 % chaque semaine pendant 50 semaines. Petit à petit le montant des crédits débloqués augmente, et ils servent alors à financer, le plus souvent, de nouvelles activités, mais parfois aussi d'autres frais qui ne sont pas des AGR : situation officieuse qui prévaut pourtant souvent, de manière bien naturelle. Lorsque les remboursements sont réguliers, l'emprunteuse peut postuler pour les prêts spécifiques de niveau de vie, notamment le prêt au logement après deux

ans de remboursements réguliers. La banque fournit aussi divers biens pour le confort de ses clients, ainsi que des prêts pour leur acquisition. Toute la procédure se déroule dans le cadre de la morale, et de la nouvelle socialisation que promeut la Grameen Bank, qui ouvre au pauvre la voie de son avenir meilleur.

Une autre difficulté à ce ciblage du pauvre tient évidemment à l'imprécision statistique inhérente à l'exercice. Les diverses catégories et outils de ciblage, qui vont des « extrême-pauvres » aux simples pauvres, sont depuis 25 ans un champ de recherche reconnu des statisticiens de la Banque Mondiale – et n'ont jamais réellement convaincu en tant qu'outil de politique de développement. La Grameen Bank prétend pourtant s'appuyer sur ce genre de technique pour mener son action : les études les plus solides montrent que, si les résultats généraux de la Grameen sont excellents, cette prétention à viser les « plus pauvres des pauvres », selon le Pr. Yunus, relève de la gageure – ou de l'artifice marketing. Les meilleurs résultats de la Grameen Bank ne concernent donc pas le domaine qu'elle vise, l'éradication de la pauvreté extrême, et il apparaît curieusement que l'implantation d'une succursale de la Grameen dans un village entraîne une amélioration globale du niveau de vie de la plupart des habitants, d'une manière bien naturelle puisque l'afflux d'argent génère une activité, sans spécialement favoriser les véritablement pauvres. D'après une étude qui semble fiable de Panos, 48 % des habitants vivant dans un village dans lequel une succursale Grameen est implantée vivent dans une *moderate or extreme poverty*, contre 75 % dans les villages dont la banque est absente. Pourtant, on sait par ailleurs, que la démarche de la Grameen, notamment la condition des AGR, et le retour sur prêt de deux semaines, tend à marginaliser les véritablement pauvres : seuls 20 % des adhérents de la Grameen sont des sans-terre, (*landless*), qui constituent pourtant la population la plus pauvre, traditionnellement, du Bangladesh. Le problème peut venir d'un défaut dans le système de sensibilisation de la population aux bienfaits du crédit, ou de difficultés liées à la démarche elle-même : impossibilité pour les vraiment pauvres de trouver un groupe de caution solidaire ; sont évoquées aussi certaines explications, plus hasardeuses, sur le fait que

les vraiment pauvres manquent de l'esprit d'initiative si nécessaire à l'appartenance à la Grameen et s'en trouvent donc exclus...

Les excellents résultats dont se targue la Grameen ne doivent donc pas occulter l'imprécision, dans les objectifs, sur lesquels ils reposent. La « banque des pauvres » est de plus en plus – et le reconnaît – une banque des moins pauvres, les *up and middle poors*. La difficulté est de savoir, dès lors, pourquoi continuer à prétendre conduire une politique de quotas et quelle peut en être l'utilité comme outil de développement... L'autre volet de cette logique de quotas, et tout aussi curieux, est le choix de prêter majoritairement à des femmes.

Les femmes : Évaluer le succès de la banque sur le chapitre de l'amélioration de la condition féminine se révèle une entreprise délicate : quel critère employer pour déterminer l'importance de cette amélioration ? Comment savoir dans quelle mesure elle est liée véritablement à la politique active de la Grameen en direction des femmes ? Il faut savoir en effet que l'un des objectifs prioritaires de la Grameen Bank a été depuis le début de permettre dans une certaine mesure l'affranchissement de la femme du Bangladesh, par un accès au crédit qui lui autorise une certaine autonomie financière et un petit contrôle de sa vie. Le changement social était bien entendu censé se dérouler à l'échelle de plusieurs générations, avec à sa base une idée simple : dans ce pays dans lequel les femmes sont perçues d'une manière générale plus comme une source de frais et de perte de revenus que comme une richesse à entretenir et sauvegarder, la libération de la femme passe d'abord par la prise de conscience qu'elle peut elle aussi contribuer à la marche du foyer et se révéler créatrice de revenus pour la famille. L'attribution des prêts, qui s'est de plus en plus dans l'histoire de la Grameen polarisée sur les femmes pauvres, doit être l'outil de l'« empowerment » de la femme, notion qui recouvre à la fois sa libération progressive des règles du purdah, sa prise de conscience politique, aussi, identitaire de femme, ce que permettent les rassemblements de groupes de femmes, et une certaine éducation, le *social training*, que permet l'affranchissement, au sein de l'espace sécurisé de la Grameen, des règles normales de la vie en société pour une

femme de ce pays. Elle apprend ainsi notamment à communiquer avec des représentants du secteur officiel de la société et de la banque, ce qui ne peut être que mieux pour elle dans la mesure où elle est supposée ensuite prendre contact avec des banques formelles. On constate que si la condition globale des emprunteuses de la Grameen montre une amélioration générale du niveau de vie, les objectifs d'*empowerment* de la femme semblent surtout relever de la rhétorique. Ainsi, dans les faits, le fait de ne prêter qu'à des femmes ou presque (94 % des clients) ne semble pas présenter d'autre utilité que sa valeur marketing. On sait, d'après la Banque Mondiale, que la Grameen se révèle un système très bénéfique pour les femmes « lone », les célibataires, veuves ou divorcées/répudiées. 55 % des femmes de cette catégorie conservent un contrôle total de l'argent qu'elles empruntent. Dans le cas des femmes mariées, les chiffres sont moins bons : seules 18 % d'entre elles conservent un contrôle total de leur prêt. Par ailleurs, dans 25 % des cas c'est un homme qui en fait contrôler totalement la destination et l'usage du prêt que sa femme contracte et dont elle assume le poids vis-à-vis de ses co-emprunteuses et de la banque elle-même. La majorité des cas se trouve entre ces deux extrêmes [source : Panos]. C'est sans doute dans ce cas que se situent les contre-performances soulignées par une récente étude du Centre de Recherche sur le Développement International basé à Ottawa : elle montre que les femmes du Bangladesh adhérentes à la Grameen subissent souvent des violences de la part de leur mari quand un prêt leur a été refusé. Cette étude, qualitative, des conséquences sociologiques de la banque pointe un problème très répandu dans tous les organismes de microcrédit qui s'adressent à des femmes prioritairement.

Le succès de la Grameen en ce qui concerne la priorité aux femmes apparaît néanmoins dans l'amélioration du cadre de vie des familles, dont il est montré qu'elle est plus souvent liée aux prêts accordés à des femmes : des études qualitatives ont montré que les standards nutritionnels des foyers comptant une adhérente à la Grameen, ainsi que le nombre et la qualité des vêtements et d'autres indicateurs de niveau de vie, sont nettement plus élevés que lorsque l'adhérent est un homme (6 % des cas), la femme ayant plus tendance à employer l'argent qu'elle rap-

porte, même si son époux en détourne une partie, à améliorer les conditions de vie de son foyer. De ce point de vue il y a une vraie utilité à prêter à des femmes.

Il faut donc évaluer avec beaucoup de soin la place de cette « dimension féministe » qui est le pilier de la communication de la Grameen Bank : elle permet dans certains cas d'accélérer une amélioration de la vie du foyer. Elle n'est pourtant pas exempte d'effets pervers, et ce caractère du système Grameen ne mérite sûrement pas la place qu'on lui attribue dans le succès de la banque : il apparaît assez vain, en d'autres termes, de prétendre voir dans la priorité aux prêts aux femmes un outil efficace en soi de réduction de la pauvreté. C'est pourtant ce trait de la démarche, que l'on peut considérer comme accessoire, que de nombreuses autres ONG ont emprunté à la Grameen Bank, reprenant à leur compte la rhétorique de l'*empowerment*, pourtant un peu creuse, qui fonde son succès marketing.

La Grameen Bank semble ainsi faire la preuve de succès éclatants, qui sont indéniables : mais la question est de savoir dans quelle mesure les éléments de sa fameuse « démarche », que nous avons détaillés, sont des conditions nécessaires à ces succès. Dans quelle mesure un système aussi contraignant, qui mêle une contrainte technique, de simple bon sens financier, à une contrainte moins légitime, de nature normative, est-il nécessaire pour réussir un microcrédit ? La seule perspective fiable pour étudier la Grameen Bank, de ce point de vue, est de la considérer par rapport à ses objectifs, sa visée universelle d'éradiquer la pauvreté humaine par tous les moyens. Mais il faut rappeler que ce système hiérarchisé et quasi militarisé, qui baigne à tous les niveaux dans la foi en l'idéal qu'il proclame, et qui dispose de moyens de pression sur ses adhérents pouvant aller jusqu'à influencer leurs habitudes de consommation, se prête parfois à des pratiques contestables : c'est ainsi que Muhammad Yunus et Robert Shapiro, représentant de la firme Monsanto, avaient conclu un accord pour fournir aux pauvres paysans du Bangladesh des prêts à l'achat de « technologie agricole appropriée écologique » qui incluait des hybrides de coton et de riz fournis par Monsanto. La firme devait aussi participer à un « Grameen-Monsanto Centre for

Environment-Friendly Technology». Sous la pression internationale l'accord n'est pas entré en vigueur, mais l'épisode montre les dangers éthiques qui se posent à une structure qui possède une forte influence sur ses adhérents, et qui de surcroît est à but lucratif.

Finances

Ce serait une erreur de considérer la Grameen uniquement par rapport aux performances financières qu'elle affiche, sans s'interroger sur son fonctionnement: comme nous le disions en introduction, la forme actuelle de la banque, dans sa démarche et dans sa structure, semble très intimement liée au système de contraintes que constitue une implantation dans l'espace rural du Bangladesh il y a 25 ans. Le choix de prêter sans garantie, c'est-à-dire d'axer le développement de la banque non pas sur la mobilisation de l'épargne mais sur le crédit, et le choix d'encadrer les pauvres en tant que groupe identifié ont déterminé les éléments essentiels du fonctionnement de la banque.

La principale singularité, en terme d'équilibre de sa structure, est qu'il s'agit d'un système bancaire qui ne fait presque pas appel à l'épargne de ses adhérents. Ce trait, lié à la nécessité de prêter sans garantie, ainsi qu'au rapide développement de la banque, qui n'a pas attendu que se constitue une épargne rurale dans les zones qu'elle couvrait, est sans doute à l'origine de l'étrange mode de fonctionnement de la Grameen Bank, qui d'une part n'assoit pas les prêts qu'elle accorde sur des dépôts équivalents, d'autre part a pendant longtemps été dépendante pour son équilibre financier des subsides d'institutions internationales.

Self-sufficiency: Les chiffres que publie la Grameen Bank elle-même montrent que les dépôts cumulés des membres depuis la création de la banque ont correspondu à environ 7% des prêts que la banque a accordés. La banque encourage ses adhérents à déposer leur épargne, et elle rémunère cette épargne, mais il semble que les dépôts de ses adhérents soient considérés plus comme un élément de développement, qui leur permet de se garantir des risques de

la vie, que comme une pièce importante de l'équilibre de l'institution financière. La collecte de l'épargne ne semble pas véritablement considérée comme une base de l'activité financière, puisque l'argent que la banque prête provient de sources extérieures. Toute la difficulté de cette structure très centralisée consiste donc à passer de grandes opérations financières au niveau central avec des institutions formelles, telles que la Banque Centrale du Bangladesh, et des bailleurs de fonds: Coopération suédoise, Banque Mondiale, qui ont accordé à la Grameen des prêts «on-lending» c'est-à-dire destinés à être prêtés aux pauvres dans le cadre du microcrédit, ainsi que parfois de simples dons. De la même façon ont été - et continuent d'être - financées les activités du groupe Grameen qui ne concernent pas spécifiquement le crédit (activités de recherche, de distribution de biens,...). La Grameen Bank repose donc sur des mécanismes potentiellement risqués, et est peut-être plus soumise que d'autres, d'une part aux vicissitudes de l'environnement financier externe, notamment des fluctuations des changes, d'autre part au risque politique. Ce fonctionnement l'oblige parfois à des opérations périlleuses, comme lorsqu'en 1994 elle a dû pour rembourser un emprunt émettre pour 160 millions de dollars d'obligations à un taux attractif.

En tant que structure, elle se comporte paradoxalement non pas comme une banque mais comme une sorte d'interface entre les consommateurs de ses services de prêt et les institutions formelles qui lui fournissent l'actif qu'elle prête ensuite. La Grameen était donc fortement soumise à l'aide des institutions extérieures qui lui fournissaient ces prêts bonifiés et ces dons, et avait un mauvais *subsidy dependence index* d'après la Banque Mondiale. Par ailleurs elle était parfois, face à des dons irréguliers et souvent trop abondants, soumise à des contraintes liées aux capacités d'absorption de sa structure. Le grand défi de la Grameen Bank, soutenue par la Banque Mondiale, a alors été d'accéder à l'indépendance financière, c'est-à-dire de parvenir à se refinancer auprès des seuls acteurs du secteur marchand, sans devoir faire appel à l'aide extérieure: ce processus s'est engagé en 1995, lorsque la Grameen Bank a refusé tous les nouveaux financements externes, et a été pleinement effectif à partir de juin 1998, avec un succès qu'il est

difficile d'évaluer pour l'instant. Le bilan de cette politique d'indépendance financière de la banque ne peut se faire que par rapport au pauvre lui-même : si le fait que la banque se refinance au taux normal du marché, et continue à ne pas utiliser l'épargne locale pour garantir ses prêts, se traduit par un alourdissement des charges qui pèsent sur sa clientèle, alors le système sera à revoir en profondeur. La question est donc de savoir si cette structure, qui alimente l'environnement local des campagnes du Bangladesh à partir d'emprunts contractés au prix du marché extérieur, moyennant d'incessants jonglages financiers, est plus sûre et plus avantageuse pour les clients qu'une démarche plus implantée dans l'économie paysanne du pays, de type par exemple coopérative. La plupart des grandes institutions de microcrédit du sud-est asiatique ont là encore repris ce trait à la Grameen Bank, sans s'interroger sur son utilité réelle. Par ailleurs, l'idée, qui peut sembler très saine, de *self-sufficiency* de l'institution de microcrédit n'est-elle pas porteuse de risques quand l'entreprise de développement est assurée par une société privée, indépendante, à but lucratif ? La nuance entre la volonté de *sustainability*, de cohérence financière des institutions de microcrédit qu'encourage la Banque Mondiale dans un hypocrisie idéal de développement social à coût zéro, et la *rentabilité* telle que l'entendent les acteurs privés et intéressés du microcrédit ne conduit-elle pas à nier l'intérêt du pauvre ? Est-on en mesure de garantir, dans un système purement privé, que les options qui sont prises le sont toujours pour le bien de cette clientèle vulnérable ? Il faudrait sûrement que les institutions officielles clarifient la place de la notion de profit et de rentabilité de l'activité de microcrédit, afin d'éviter les dérives commerciales de certaines institutions, *a fortiori* lorsqu'elles possèdent, comme la Grameen, la capacité d'influencer en profondeur la vie de leurs adhérents. C'est sans doute là que se situe la difficulté morale de l'accord entre Grameen et Monsanto qui a tellement choqué.

Un autre souci de la Grameen est que cette situation d'interface entre le pauvre et le secteur formel tend à se pérenniser : malgré tout le discours de l'*empower-*

ment et de la nécessité d'amener le pauvre, petit à petit, à entrer dans les banques normales et le secteur formel, cela ne se produit pour ainsi dire jamais. Ce qui tient peut-être à la dimension fortement identitaire que revêt l'appartenance à la Grameen : les femmes ont tendance à emprunter des sommes de plus en plus fortes sur plusieurs années, ce qui est plutôt un signe d'enrichissement, mais restent dans la Grameen Bank, qui a dès lors du mal à justifier son statut de banque des pauvres. La Grameen est donc ainsi de plus en plus considérée, dans la littérature qui la concerne, comme la banque des *up and middle poors*, attitude qui semble cohérente avec cette logique des quotas qui n'est curieusement jamais remise en cause.

Dernier élément enfin du débat sur la Grameen Bank, le coût qui résulte du très fort encadrement des emprunteurs. Ce régime quasiment militarisé, qui organise notamment la perception hebdomadaire des traites, emploie à tous les niveaux de la structure 13 000 agents pour le seul Bangladesh, pour environ deux millions d'adhérents, soit 176 adhérents par agent seulement. L'un des plus importants points de débat sur la Grameen avait porté sur les moyens de réduire les coûts de personnel. En termes comptables, pourtant, ceux-ci ne semblent pas exorbitants : d'après certains calculs extrapolés de chiffres fournis par la Grameen, les salaires, rétributions des directeurs et dépréciation des immobilisations corporelles correspondaient à 51 % de toutes les dépenses de la banque. Par ailleurs, ces frais de gestion sont couverts à hauteur de 172 % par les seuls revenus liés aux microprêts, soit principalement le prêt général à 20 % annuels par tranches hebdomadaires de 2 % sur 50 semaines. Les performances, de ce point de vue là, paraissent donc indubitablement excellentes. Ce qui ne signifie pourtant pas que l'encadrement directif des prêts soit utile sur le fond : tout tient finalement à la méthode choisie pour obtenir ces résultats, et l'on peut s'interroger sur la légitimité de la dimension normative de la démarche Grameen, ainsi que sur les risques de dérives dont elle est porteuse, d'autant plus qu'il s'agit d'une institution commerciale à but lucratif.

1.4 Décisions

Ces sonnets de 14 vers sont écrits en alexandrin et sont attribués à un membre de la Couronne d'Or, ou le poète dominant qui se marie à la fin de son premier mariage. On le trouve en France, chaque semaine dans les éditions de la Couronne d'Or. Les poètes ont écrit de nombreux autres poèmes, mais ceux-ci sont les seuls qui ont été publiés. Les poètes ont écrit de nombreux autres poèmes, mais ceux-ci sont les seuls qui ont été publiés. Les poètes ont écrit de nombreux autres poèmes, mais ceux-ci sont les seuls qui ont été publiés.

1) Nous donnerons une éducation à nos enfants et nous donnerons les moyens de pouvoir suivre cette éducation.

2) Nous veillerons à la protection de nos enfants et de leur éducation.

3) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

4) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

5) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

6) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

7) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

8) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

9) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

10) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

11) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

12) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

13) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

14) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

15) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

16) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

17) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

18) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

19) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

20) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

- 1) Nous donnerons une éducation à nos enfants et nous donnerons les moyens de pouvoir suivre cette éducation.
- 2) Nous veillerons à la protection de nos enfants et de leur éducation.
- 3) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 4) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 5) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 6) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 7) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 8) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 9) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 10) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 11) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 12) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 13) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 14) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 15) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 16) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 17) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 18) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 19) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.
- 20) Nous nous occuperons de nos enfants et de leur éducation.

Source: *Le monde de la poésie*, par le monde de la poésie, par le monde de la poésie.