

# **BIM : Microfinance et lutte contre la pauvreté : regard du Réseau Impact**

Mardi 16 mars 2004 Anne-Sophie Brouillet

*Microfinance et lutte contre la pauvreté : Que peut-on dire de la place et du rôle des « couches moyennes » ?*

*Une contribution du Réseau IMPACT(\*) : Anne-Sophie BROUILLET (Gret) et Dominique GENTIL (Iram)*

*Les catégories sociales « moyennes », associées aux opérations de réduction de la pauvreté et des inégalités (pour garantir une certaine cohésion sociale), seraient en meilleure position pour en tirer parti que les « pauvres ». La question rejoint celle en vigueur à l'époque où les thèses de l'« effet locomotive » des couches moyennes sur le développement étaient actives. Il a semblé utile au Réseau IMPACT (\*) de la mettre en débat, dans son actualité, au cours d'un atelier de réflexion organisé le 11 décembre 2003 à Paris et intitulé « A qui bénéficie la lutte contre la pauvreté : aux pauvres ou, en fait, aux classes moyennes ? ». En plus d'exposés introductifs sur l'état de la question en Europe, en Afrique occidentale et orientale, des illustrations sur le sujet ont été apportées sous l'angle des acteurs (organisations paysannes, micro entreprises et institutions de microfinance).*

*Anne-Sophie Brouillet (secrétariat permanent du Réseau) vous propose de prendre connaissance du contenu de l'intervention de Dominique Gentil (Président du Comité d'orientation) sur les systèmes financiers décentralisés, complété par quelques références bibliographiques. Les questions de différenciations sociales sont-elles prises en compte par les acteurs de la microfinance, et de quelle façon ? Le débat est ouvert...Souhaitons que les lecteurs y participent !*

Une des questions en débat sur les interventions de Lutte contre la pauvreté tient au ciblage des bénéficiaires. Par opposition à une approche « ciblée » (actions spécifiquement orientées sur des groupes « pauvres »), le Réseau IMPACT défend une approche « inclusive », qui réinsère les « pauvres » dans des rapports sociaux leur ouvrant l'accès aux biens, services et ressources :

La Lutte contre la pauvreté ne se réduit pas à une modalité particulière d'intervention en faveur des plus démunis, elle est une manière de concevoir des modèles inclusifs de développement « ; « mettre en oeuvre uniquement des mesures censées ne bénéficier qu'aux pauvres, outre que c'est très difficile à réaliser, risque de cantonner les pauvres dans des ghettos ». Cette logique globale, visant un ensemble de population assez large, est ainsi privilégiée

comme condition d'équilibre social pour que les pauvres soient partie prenante des actions et de leurs bénéfices.

Mais, cette approche inclusive se doit de prendre en considération les inégalités. En raisonnant en termes de catégories générales (les femmes, les jeunes, les ruraux, etc., assimilés à des catégories dominées, dépendantes, donc pauvres), on court le risque de ne pas tenir compte des différenciations sociales qui traversent ces catégories. Or, l'approche inclusive ne garantit pas que tous profitent systématiquement des interventions de la même manière, ou dans les mêmes proportions.

Cette approche inclusive concerne également les « couches moyennes », voire cherche spécifiquement à les toucher au nom de leur dynamisme et de leur capacité à susciter des effets d'entraînement au profit du reste de la société, ou également parce qu'elles ne sont pas à l'abri d'une paupérisation. Cette logique d'entraînement à laquelle il est fréquemment fait référence, repose sur le postulat que les catégories défavorisées bénéficieront de cette amélioration du sort des classes moyennes (sans être spécifiquement visées, au risque d'être encore plus marginalisées ou stigmatisées) ; elle renvoie à l'effet déclenchement -ou « effet locomotive »- des classes moyennes (trickle-down effect). Une telle alliance entre « pauvres » et « couches moyennes » n'est pas facile à réussir, il y a en particulier un risque que ces dernières soient en position de davantage profiter de telles politiques « inclusives » de lutte contre la pauvreté. C'est sur l'évolution de ce risque, au vu des pratiques en microfinance, que nous vous proposons de vous pencher. C'est sans doute l'occasion de d'explicitier une position « de fait » souvent constatée, de façon -si possible- à l'assumer ouvertement et se donner les moyens de l'évaluer (car l'effet d'entraînement est plus facilement invoqué que réalisé).

Au-delà des discours, les difficultés de ciblage pour les institutions de microfinance (IMF)  
Quel public pour la microfinance : les « pauvres » ou les exclus du système bancaire ?

Une grande variété de services existe au sein de la microfinance (crédit, épargne, assurance), et les « avatars du système Grameen Bank » (en référence au titre d'un article de la revue Tiers-Monde) se sont progressivement adressés à une clientèle de plus en plus diversifiée (c'est-à-dire non exclusivement les femmes et/ou les paysans sans terre).

Du point de vue des bailleurs de fonds, deux écoles règnent à l'heure actuelle pour les pays du Sud : la mise en place d'institutions de microfinance (IMF) réservées aux pauvres, ou leur instauration pour les exclus du système bancaire. Les implications de ces positions ne sont évidemment pas les mêmes. Dans le premier cas, nous pouvons considérer qu'environ la moitié des populations nationales serait concernée, dans le second la clientèle potentielle peut s'élever à 90% de la population dans la plupart des pays, voire près de 100% lorsqu'on se trouve en milieu rural ! Le « segment de clientèle » visé s'en trouve plus ou moins étendu selon les interventions. En effet, l'appréhension de la pauvreté peut être entendue au sens large ou faire référence à des critères particulièrement étroits (et très souvent de nature monétaire).

Enfin, nous ne pouvons que pondérer ces déclarations de principe en rappelant que, compte tenu des pressions croissantes des bailleurs pour la pérennité des IMF (financière tout au moins et rapide de surcroît), nous assistons de plus en plus à un recentrage vers la délivrance de services financiers en zones urbaines et périurbaines. Le paradigme central de la viabilité économique des IMF a donc tendance à se traduire principalement par une offre de crédit à de petites et moyennes entreprises en ville. Aussi, le risque est grand de « privilégier les systèmes urbains, les entrepreneurs expérimentés et les classes moyennes, les activités sans risques

importants au détriment des zones défavorisées ou des populations plus risquées « ; « si en théorie, ‘viabilité financière versus lutte contre la pauvreté est un faux dilemme’, il est à craindre que l’importance, tout à fait légitime, mise sur l’équilibre financier, l’institutionnalisation et l’appui aux politiques nationales de microfinance ne favorise une priorité vers les réseaux urbains destinés aux petits entrepreneurs et aux couches moyennes qui peuvent atteindre rapidement la viabilité financière « (IRAM).

Or, comme le souligne E. Rhyne : « le ciblage des pauvres et la pérennité constituent des démarches largement complémentaires, et plus particulièrement (...) la pérennité sert la portée [cf. traduction de la notion d’outreach, au-delà du simple « taux de pénétration », dans le sens d’ «étendue du public touché »]. Ce n’est qu’en assurant un degré élevé de pérennité que les programmes de microfinance gagnent accès aux financements dont ils ont besoin, et ce à long terme, pour servir un grand nombre de clients dans les segments de pauvreté qu’ils ciblent. Cette image révèle qu’il n’existe en fait qu’un seul et unique objectif : la portée. La pérennité n’est qu’un moyen pour atteindre une fin. La pérennité n’est pas une fin en soi. Elle n’a de valeur que par ses apports aux clients de la microfinance « .

Les représentations de la pauvreté du point de vue des « bénéficiaires : qui est « pauvre » et qu’est-ce que cela signifie d’être pauvre ? On ne peut essayer de répondre à la question des relations entre microfinance et pauvreté qu’à partir du moment où on se penche sur la façon qu’ont les populations de comprendre/traduire la notion de pauvreté. Quelles conceptions et perceptions en ont-elles ? Quels types de réactions ces dernières peuvent-elles induire vis-à-vis d’un système de microfinance censé répondre aux besoins des pauvres ?

Les études linguistiques sont à ce titre particulièrement éclairantes, tant elles permettent de saisir la diversité des définitions de la pauvreté. Tout d’abord, il est -de façon générale- plus facile de désigner la richesse que la pauvreté. La distinction entre richesse et pauvreté tiendrait à la chance et à l’existence de mécanismes de redistribution [ce dernier point doit d’ailleurs nous rappeler à quel point il est délicat de comprendre la situation des pauvres sans la mettre en relation avec celle des riches].

Le vocabulaire relatif à la pauvreté fait souvent référence à des comportements abordés sous l’angle moral et religieux, et/ou à des images négatives telles que l’instabilité (le fait de boire, de jouer, de s’intéresser excessivement aux femmes, etc.). Les processus d’auto-déclarations de la part d’éventuels clients n’en sont pas facilités !

Alors, face à des réactions du type « ici, on est tous pauvres », comment sélectionner les clients (pauvres) d’une institution de microfinance ? Bien évidemment, une certaine idée de la différenciation sociale existe, mais il n’est pas aisé de trouver des critères simples -et acceptés par tous- pour définir concrètement la pauvreté.

L’identification et la sélection des clients dans les IMF au niveau opérationnel : comment définir les contours d’une clientèle « pauvre » ? Si l’objectif est d’atteindre la pérennité financière, l’IMF aura vraisemblablement tendance à refuser les « pauvres » (sans garanties à offrir, « généralement peu enclins au risque et à l’entreprise ») et à s’ouvrir à des « gens sérieux ». Ceux-ci, dans bien des cas, correspondent à une certaine idée qu’on peut se faire des « classes moyennes » ou « couches » moyennes [dont la définition et les contours ne sont pas évidents, comme nous l’avons à nouveau constaté au cours de notre atelier] : des individus ayant des projets et des moyens pour une utilisation proactive des crédits obtenus. « Le fait est que, si [les

IMF] cherchent en priorité à devenir rentables le plus rapidement possible, alors les plus pauvres seront automatiquement écartés au profit de populations supposées plus solvables « (R. Chao-Béroff, 1997, citée par Wright & Dondo).

De même, si l'on se réfère à un objectif annoncé de délivrer des services financiers seulement aux « pauvres », des glissements dans la population bénéficiaire peuvent se produire. « Les rapports entre microfinance et lutte contre la pauvreté vont donc jouer soit sur l'élargissement de l'accès aux services financiers (et ici la population potentielle est considérable), soit sur la pauvreté géographique, soit sur la priorité à certaines catégories sociales. Dans ce cadre, on observe souvent un glissement du 'crédit aux pauvres' à du 'crédit aux femmes', catégorie facilement identifiable, réputée comme marginalisée et de plus ayant la réputation d'être sérieuse dans les remboursements « (IRAM). Aussi, le souci d'arriver à identifier aisément -et atteindre- les pauvres incite parfois à deux sortes de postulats simplificateurs: (1) les pauvres sont tous ceux qui résident dans des zones pauvres ; (2) les femmes sont a priori pauvres (et de plus, remboursent plutôt bien !). Inutile d'insister sur les dérives de telles propositions, ou plus largement sur les tentatives de ciblage étroits ; nombreuses sont les analyses s'y étant attachées. A titre d'exemples, citons les formes de « participation cachée » : stratégies de récupération et d'accaparement, groupes fictifs, voire entreprises de sabotage.

Bien sûr, de façon alternative, certaines solutions en termes de produits et de procédures peuvent alors être conçues en supposant qu'elles n'intéresseront pas a priori les plus riches. Mais le fait de privilégier un plafonnement des crédits, comme moyen d'écartier indirectement les plus aisés, n'empêche pourtant pas certains effets pervers (tels que la pratique du « prête-nom » par exemple).

Lorsqu'on n'est pas dans les conditions de la Grameen Bank, comment s'y prendre pour donner un contenu pratique aux discours sur la lutte contre la pauvreté, pour « trouver les pauvres » et éviter les effets pervers ? David Hulme remarquait sévèrement en 2000 que, « à l'exception du Bangladesh, [le secteur de la microfinance] s'est à peine contenté d'effleurer le problème de la pauvreté ». Trois ans plus tard, Elizabeth Littlefield, convaincue que « l'avenir de la microfinance doit se construire en dépassant la polémique pauvreté/pérennité et en repoussant à la fois les frontières de l'impact sur la pauvreté et de la pérennité », reconnaît que les efforts se sont essentiellement concentrés sur la performance financière puis institutionnelle des IMF et se félicite que le CGAP ait participé à la mise au point d'un Outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance. Ce manuel est conçu pour « permet[tre] d'estimer dans quelle mesure les programmes de microfinance touchent les pauvres » et « encourage[r] les bailleurs de fonds à intégrer l'aspect de l'impact sur la pauvreté dans leurs évaluations et décisions de financement des IMF ». Mais, nous sommes alertés dès les premières pages de cette tentative louable : l'outil n'est pas conçu comme moyen de cibler de nouveaux clients, ni comme moyen d'évaluer l'impact des services de microfinance sur le niveau de vie des clients ; d'ailleurs, il n'est ni « conçu pour être directement utilisé par une IMF » ni « spécifiquement destiné à aider les IMF à exploiter les résultats de l'évaluation pour le développement futur de leur programme » ! Il nous reste à espérer, avec elle, qu'au moins « il peut être utile -à la fois pour les bailleurs de fonds et les IMF- pour évaluer dans qu'elle mesure une stratégie existante encourage les clients pauvres à rejoindre le programme

...

## **La microfinance comme outil efficace de lutte contre la pauvreté ?**

Après avoir esquissé les difficultés rencontrées par les IMF dans la sélection des clients « pauvres », nous pouvons nous interroger sur les bénéfices qu'ils retirent de la microfinance : de la question sur la prise en compte des différenciations sociales dans la formulation des objectifs et du contenu des programmes/institutions, il s'agit de passer à celle de l'évaluation des impacts différenciés des stratégies d'intervention pour chaque catégorie de population identifiée.

Il est à noter que les analyses des effets de la microfinance restent relativement peu nombreuses ; de plus, les études d'impact utilisent des méthodes différentes, pour des objectifs variés, et selon des modalités toujours discutables. Mais il se trouve que leurs résultats concordent généralement, et apportent des éléments d'informations et de réflexion sur les points suivants :

*La situation des pauvres s'améliore-t-elle ?*

*Le micro crédit permet-il de sortir « de la pauvreté ? »*

Abordons ces questions selon les critères qu'a retenus la Banque mondiale dans son « Rapport sur le développement dans le monde 2000-2001: Combattre la pauvreté ». Dans la majorité des cas, il est admis que l'utilisation du micro crédit a des effets plutôt positifs sur les opportunités et les revenus : intensification et/ou extensification de l'agriculture quand le foncier n'est pas saturé, structuration des réseaux de commerce et d'artisanat, etc. Ces revenus étant prioritairement consacrés à l'alimentation et aux conditions de vie (santé, éducation, habillement, habitat, etc.). Ensuite, un certain effet positif est également décelable sur l'empowerment, en termes de statut et d'insertion sociale (limitation des dépendances, participation accrue aux réseaux sociaux par le biais de tontines, de fêtes, etc.). Enfin, la sécurité peut se trouver renforcée par le recours à l'épargne, la possibilité de souscrire de nouveaux crédits, les opportunités ouvertes par les services -encore rares- d'assurance). A travers ces diverses études d'impact, l'idée originelle selon laquelle le recours à la microfinance peut être compris comme un outil de maintien « de la tête hors de l'eau », voire d'amélioration de la situation des pauvres, paraît donc globalement se vérifier.

Pourtant, ce serait sans compter que 10 à 20% des clients voient leur situation se dégrader : utilisation du crédit pour des objets non productifs, accidents naturels et sociaux (sécheresses, maladie, décès de proches, etc.). La protection face à ces risques se doit d'être accrue ; nous ne pouvons qu'insister sur le fait que le développement de services complémentaires d'épargne et d'assurance doit constituer un axe fort de réponse à la vulnérabilité. Par ailleurs, au niveau de la gestion de l'institution, il est à noter aussi que l'attitude à l'égard des pauvres est relativement dure au sein des IMF participatives : les systèmes gérés par des salariés offrent au final plus de chances aux pauvres.

Grâce -notamment- à l'étude des épargnants et des modalités d'épargne, aux choix des opportunités économiques et d'arbitrages entre économique et social, à l'analyse des retards de paiement et des impayés, de l'utilisation des excédents, « par pays, régions ou types de catégories sociales, on voit le tissu économique se dessiner et ceux qui savent... en profiter le plus et le plus rapidement » (Gentil & Servet). Et en fait, selon Hulme et Mosley, ce seraient ceux qui ont déjà un certain niveau de ressources (revenus et actifs, matériels, symboliques ou informationnels) qui profiteraient le plus du micro crédit. Ceux-ci seraient en capacité d'accéder

à des processus d'accumulation, tandis que sa contribution auprès des autres génèrerait un taux de rentabilité inférieur et, par conséquent, tiendrait plus de la survie / stagnation des situations que d'un réel « saut qualitatif »...

Sans accès direct à la microfinance, peuvent-ils tout de même en percevoir des bénéfices ?

Certains effets positifs indirects peuvent effectivement être perçus par ceux qui ne bénéficient pas des prêts octroyés par l'IMF. Sont-ils à entendre comme ces fameux effets d' « entraînement » ou effets de « percolation » espérés ? Dans quelle mesure sont-ils recherchés / identifiés / maîtrisés ?

On peut ici faire référence à différentes retombées, telles que :

- les « deuxièmes distributions », qui permettent l'extension de la surface des bénéficiaires et du travail salarié complémentaire (à des taux moyens journaliers plus élevés) ;
- l'amélioration des conditions de vente des produits, grâce au développement de petits commerces dans les villages par exemple (limitant les temps et coûts de déplacements vers de gros bourgs centralisant les marchés) ;
- la « démocratisation de l'usure » qui, contrairement à l'idée répandue selon laquelle un accès élargi aux crédits par le biais des IMF réduirait le recours à l'usure, introduit une certaine concurrence sur ce marché puisque les bénéficiaires des crédits prêtent à leur tour.

Comme le rappellent D. Gentil et J.M. Servet, « la microfinance crée un premier clivage entre ceux qui l'utilisent et ceux qui restent à l'écart. Le suivi et la compréhension, dans le temps et dans l'espace, d'un indicateur très simple, le taux de pénétration (...), sont toujours une première étape de la réflexion ». « La question centrale est surtout de caractériser les catégories socio-économiques qui ne l'utilisent pas et d'en comprendre les raisons » ; car, « l'analyse du taux de participation (ou de non-participation) et de ses causes est un premier révélateur des différenciations géographiques, économiques et sociales des sociétés concernées ».

Bien que D. Hulme constate durement que la microfinance « s'est ossifiée » (cf. ses acteurs doivent suivre attentivement non seulement les impacts positifs mais aussi les effets négatifs, pour regarder vers l'avenir et « ne pas se reposer sur leurs lauriers »), elle est en mesure de représenter un instrument de la lutte contre la pauvreté. Mais il s'agit d'aller au-delà des invocations présentes dans les discours, et de s'attacher -dans la pratique- à en faire un outil souple permettant l'ouverture d'opportunités pour réaliser ce que désirent vraiment les populations. La microfinance élargit le champ des possibles pour développer des activités économiques et contribue (...) à leur sécurisation « et, « au-delà de l'économique et du financier, elle contribue à modifier positivement certains rapports sociaux et politiques. Toutefois, à elle seule, elle ne peut ni transformer en profondeur les rapports de domination et les situations de marginalité, ni éliminer la pauvreté ». Il convient plutôt de considérer les dispositifs et institutions de microfinance « comme un levier qui doit rechercher des synergies avec d'autres interventions sectorielles (...) ou politiques (...) » (Gentil & Servet).

Quels enseignements ? ou plus exactement, les questionnements à approfondir Le micro crédit ne contribue-t-il pas excessivement à l'expansion des groupes « moyens » et « riches » (aux dépens des « pauvres » laissés derrière pourrait-on rajouter) ? La formulation est volontaire-

ment provocatrice, néanmoins les quelques résultats mentionnés précédemment sont incontestablement le reflet de dynamiques inégalitaires, elles-mêmes révélatrices de rapports de force sociaux à propos desquels peu de données sont recueillies -et en tous cas difficilement à titre prospectif- par les IMF et/ou les bailleurs de fonds. Sans doute faudrait-il donc marquer un intérêt plus fort pour la compréhension réelle « des différenciations sociales, des liaisons qui s'établissent entre les groupes sociaux et de la nécessaire adaptation des systèmes financiers et de leurs produits à leur diversité » (IRAM).

Quatre recommandations opératoires, liées aux étapes successives de la mise en oeuvre d'une approche « inclusive » dans le domaine de la microfinance, découlent de ces réflexions :

1. Encourager la création de systèmes qui se soucient des catégories vulnérables à l'intérieur d'interventions plus globales, ouverts a priori à tous/au plus grand nombre (c'est-à-dire non ciblée principalement sur les « pauvres » mais pensés pour un accès de l'ensemble des catégories pauvres et moyennes).

2. Vérifier qu'il n'y a pas exclusion de certaines catégories sociales, et s'il y a exclusion, élargir la gamme des produits financiers pour « récupérer » les exclus. Concrètement, cela signifie multiplier les enquêtes auprès des populations non-utilisatrices des services financiers proposés par les IMF : Quelles sont les raisons de leur absence de participation ?

Comment s'adapter à leurs attentes ? Conformément aux différentes séquences de l'approche inclusive, cette démarche permet dans un second temps de re-cibler l'intervention en faveur des exclus considérés comme les plus vulnérables (comme avec les Tous Petits Crédits aux Femmes de la Fececam / TPCF au Bénin).

3. Mener systématiquement et plus régulièrement des études d'impact :

Qui profite de quoi (et pas seulement en termes de larges catégories de populations) ? A quelles conditions ? Dans quelles proportions ? Ou autrement dit, dans quelle mesure l'intervention pourvoit-elle un « effet d'accélérateur » pour certains, exacerbant les différenciations sociales préexistantes ? Les avancées / progressions significatives pour quelques-uns, laissent-elles « derrière » -plus loin donc- certaines parties de la population ?

4. Comparer les résultats de ces évaluations à la « mission » et aux objectifs de l'IMF ; et veiller à la « délicate question de l'équilibre de l'équation inclusive : action en faveur de la réduction de la pauvreté face à l'accroissement des écarts « ...

(\*) Le Réseau IMPACT (Inégalités / Micro-Macro / Pauvreté / Acteurs ou Réseau d'appui aux politiques publiques de réduction de la pauvreté et des inégalités) réunit différentes personnes issues des mondes de la recherche, de l'expertise et de l'administration.

Il se positionne sur les questions du lien entre le niveau des politiques et celui des pratiques, plus précisément sur l'amélioration des méthodes permettant aux décideurs -en particulier des pays partenaires- de faire progresser la mise en oeuvre des stratégies de réduction de la pauvreté et des inégalités. Il favorise les échanges et collaborations internationales, de manière à apporter un appui opérationnel et à nourrir un débat contradictoire.

Pour en savoir plus sur les « convictions » du Réseau ainsi que sur ses thèmes de travail prioritaires, rendez-vous sur le site : [www.reseau-impact.org](http://www.reseau-impact.org), où vous trouverez également une sélection de documents téléchargeables (dont sous peu- le compte-rendu de l'atelier de réflexion d'où est issue cette contribution).

## Bibliographie indicative

- Baron, C. ; Chao Béroff, R. ; Daubert, P. ; Doligez, F. ; Gentil, D. ;
- Goldstein, G. ; Poursat, C. ; Wampfler, B. ; Contis, L. Les contraintes et les défis de la viabilité des systèmes de microfinance en zones rurales défavorisées en Afrique. CERISE, 2000, 69 p.
- Gentil, D. Les avatars du modèle Grameen Bank. In Gentil, D. ; Hugon, P. (dir.) Le financement décentralisé : pratiques et théories, Revue Tiers Monde, n°145, Janv-Mars 1996, pp.115-132.
- Gentil, D. (dir). Actions de la coopération française significatives au regard de la lutte contre la pauvreté, rapport de synthèse provisoire, IRAM, mai 2000.
- Gentil, D. ; Servet, J.M. (dir.). Microfinance : petites sommes, grands effets ? Revue Tiers Monde, n°172, Oct-Déc. 2002, pp.729-890. Henry, C. ; Sharma, M. ; Lapenu, C. ; Zeller, M. Outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance, IFPRI - Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres / CGAP, Série « Outil technique » n°5, mars 2003, 171 p. Hulme, D. Is Microdebt Good for Poor People ? A Note on the Dark Side of Microfinance, Journal of Small Enterprise Development, Vol.11, n°1, Londres, 2000.
- Hulme, D. & Mosley, P. Finance Against Poverty - Volume1, Routledge, Londres, 1996.
- Morduch, J. The Microfinance Promise, Journal of Economic Literature, Vol. 37, 1999, pp. 1569-1614.
- Morduch, J. The Microfinance Schism, World Development, Vol. 28, n°4, 2000, pp. 617-629.
- Morduch, J. Does Microfinance really help the poor ? New evidence from flagship programme in Bangladesh, Department of Economics, Harvard University, 1998.
- Mosley, P. Microfinance and Poverty : Bolivia Case Study, Contribution pour le Rapport sur le développement dans le monde 2000/1, R.-U., 1999. Preiswerk, Y.(dir.). Les silences pudiques de l'économie, IUED-UNESCO, 1998.
- Rhyne, E. MicroBanking Bulletin, University of Colorado, 1997.
- Wright, G.A.N. & Dondo, A. Etes-vous assez pauvre ? La sélection des clients dans les institutions de microfinance, Briefing Note n°7, MicroSave-Africa.

Anne-Sophie Brouillet

Réseau IMPACT Appui aux politiques publiques de réduction de la pauvreté et des inégalités

[www.reseau-impact.org](http://www.reseau-impact.org)

GRET 213 rue Lafayette 75010 Paris

tél. : 01 40 05 50 03 fax : 01 40 05 61 10 Email : [brouillet@gret.org](mailto:brouillet@gret.org)