

SOMMAIRE

INTRODUCTION

I : Généralité

I-1 : Notion de pauvreté vers une justification du choix de la microfinance et du capital humain

I-2 : Les rôles et le fonctionnement de la microfinance

I-3 : Capital humain

II : Approche théorique des éléments humains à la base du fonctionnement du microcrédit

II-1 : Approche suivant l'analyse néoclassique du comportement humain

II-2 : Les éléments fidèles au précepte de capital humain

II-3 : Extension du précepte de capital humain

III-Discussions et recommandations se rapportant aux microfinances et au capital humain malgache

III-1 : Discussions touchant le secteur des microfinances et le capital humain malgache

III-2 : Stratégies à effet direct conseillées

III- 3 : Stratégies à long terme recommandées

CONCLUSION

LISTE DES TABLEAUX

<u>Tableau n°1</u> : statistiques consolidée des microfinances.....	32
<u>Tableau n°2</u> : Encours de crédit et d'épargne.....	33
<u>Tableau n°3</u> : Tableau synoptique de la Stratégie Nationale de Microfinance (2007 – 2012).....	33
<u>Tableau n°4</u> : Indicateurs de performance sur l'enseignement fondamental malgache (2002-2008).....	36
<u>Tableau n°5</u> : Statistique sur URCECAM, TIAVO, et OTIV.....	40

LISTE DES SCHEMAS

Schéma n°1 : Principe d'accumulation de richesse au sens Classique.....6

Schéma n°2 : L'approche monétaire.....6

Schéma n°3 : Modèle de Shapero.....25

ACRONYMES

IMF : L'Institution de Microfinance

MFB : Ministère de la Finance et du Budget

OTIV : Ombona tahiry Ifampisaborana Vola

PASEC : Programme d'Analyse des Systèmes Educatifs de la Conférence des ministres de l'éducation

PIB : production intérieure brute

SNMF : Stratégies Nationale de Microfinance

TIAVO: Tahiry Ifamonjena Amin'ny vola

URCECAM : Union *régionale des Caisse d'épargne et de crédit Agricole Mutuel*

ZFI : Zone Franche Industrielle

INTRODUCTION

Madagascar figure parmi les pays les plus pauvres du monde. En ne considérant que la production intérieure brute (PIB), statistiquement il se place à la 130^{ème}¹ position parmi les 183 pays au monde. Chaque discipline expose son apport pour donner une solution au problème de pauvreté : la sociologie, la politique, la philosophie,... Mais, indubitablement, l'économie est la science la plus apte à résoudre ce problème.

Depuis quelques années, on s'est rendu compte qu'il est préférable que la croissance économique vient de l'intérieur : la croissance endogène. La croissance dite exogène comporte beaucoup trop d'effet pervers : la dépendance économique, propagation des crises financières,...

Dans l'idéal, la croissance doit donc venir de chaque habitant. Le meilleur moyen de lutter contre la pauvreté est de doter les pauvres des outils et compétences nécessaires pour s'en débarrasser. De ce point de vue, la microfinance s'affiche comme l'ultime solution.

La microfinance est conçue pour permettre aux pauvres de prendre en main leur avenir et de sortir de la pauvreté. Cependant vu les résultats, on se demande si la microfinance est réellement adéquat à son objectif. Pourquoi la microfinance est-elle aussi passive à Madagascar? L'analyse se basera sur la considération que la microfinance n'est avant tout qu'un outil, que son efficacité dépendra uniquement de la manière dont-on s'use de lui si on s'use de lui.

C'est la raison pour laquelle on a opté sur le thème : « Lutte contre la pauvreté : le renforcement du capital humain au cœur de la promotion du secteur des Microfinances ». Le capital humain englobe tous les dispositions de l'homme et détermine en partie le niveau de son revenu. L'Objectif est de déterminer si le capital personnel de l'individu malgache lui permettra d'utiliser, avec efficacité, le système du microcrédit.

¹FMI (Classement 2011)

Tout au long de ce travail, nous faisons part de nos réflexions sur l'apport du microcrédit et de la performance humaine en matière de lutte contre la pauvreté. Ensuite, nous identifierons les dispositions propres à l'individu économique qui peuvent conditionner le fonctionnement du microcrédit dans une société donnée. Une fois toutes ces dispositions identifiées, l'on pourra suggérer des recommandations pour contribuer à l'efficacité des microfinances à Madagascar.

I : Généralité

I-1 : Notion de pauvreté vers une justification du choix de la microfinance et du capital humain.

Il est dit : « un problème bien posé est à moitié résolu ». Pour mieux proposer des solutions concernant le problème de pauvreté, il est primordial de l'analyser d'abord et d'identifier ensuite quels sont les dysfonctionnements majeurs qui expliquent son origine mais aussi sa persistance.

I-1-1 : Définition et mesure de la pauvreté

I-1-1-1 : Définition

La pauvreté est un concept assez difficile à définir du fait de son aspect multidimensionnel. Plus conventionnellement, on peut prétendre que la pauvreté est une situation dans laquelle se trouve une personne n'ayant pas la possibilité de satisfaire ses besoins fondamentaux.

Si un individu reçoit moins d'un dollar par jour alors on peut dire qu'il vit en dessous du seuil de pauvreté.

I-1-1-2 : Mesure

Le degré de pauvreté peut s'évaluer suivant deux indicateurs : l'indicateur monétaire et l'indicateur non monétaire.

L'indicateur monétaire consiste à observer le niveau de revenu ainsi que le niveau de consommation. Un niveau bas de revenu ou de consommation signifie pour un ménage qu'il est pauvre. Pour déterminer le degré de pauvreté d'un pays ; il suffit de calculer le revenu par tête. Ce dernier correspond à la valeur de la production intérieure brute répartie à toute la population. Avec une analyse plus approfondie, et si l'on se réfère à la définition selon laquelle la pauvreté est une situation dans laquelle se trouve une personne n'ayant pas la possibilité de satisfaire ses besoins fondamentaux, la pauvreté est directement liée au bien-être. Il est possible dans certaines conditions de posséder un revenu assez élevé et stable sans pour autant avoir la possibilité de satisfaire ses besoins fondamentaux. C'est le cas typique d'un richard qui vit en plein désert.

Un excellent revenu peut n'avoir aucune influence sur le niveau de consommation et par conséquent du bien être. Il est donc plus pratique de ne considérer que le *niveau de consommation*. Le niveau de consommation ne reflète pas seulement la possibilité des ménages à acquérir des Biens et Services, elle permet également d'avoir un aperçu sur la capacité d'accès au marché du crédit. Un revenu faible et instable, s'il peut être compensé par le recours au crédit, n'est pas si dramatique.

Mais la pauvreté ne se limite pas uniquement à l'insuffisance de revenu ou de consommation, mais aussi à plusieurs domaines. En ne citant que les plus importants, on retiendra l'insuffisance en matière de santé, l'analphabétisme, et enfin l'insécurité. Ces différents éléments, tout comme la consommation, ont des effets directs sur le niveau de bien-être. En situation de pauvreté la totalité du revenu ne permet même pas de se procurer des nourritures essentielles à la survie. Il est donc impossible de satisfaire certains besoins comme l'éducation ou la santé. C'est le caractère *non-immédiat* de ses types de besoins qui fait que les pauvres n'en soucient pas trop. En fait pour certains, l'hygiène ou l'éducation ne sont que des pratiques socialement établit que l'on pourrait s'en défaire. Un revenu faible ne consent pas à la satisfaction des besoins fondamentaux comme l'éducation ou la santé. Le plus effroyable dans une situation de pauvreté ; c'est qu'elle est vicieuse. Plus le niveau d'éducation ou l'état de santé est détérioré plus il sera difficile pour le concerné d'améliorer son revenu. En bref, bien que le niveau de revenu soit, en général, très influant sur le niveau de bien-être ; la pauvreté se résume uniquement à l'incapacité de satisfaire les besoins fondamentaux. L'incapacité peut être de nature monétaire ou autres choses. Il n'est pas évident de déterminer des causes classiques à la pauvreté. Pour chaque individu ou chaque pays la situation est tout autant différente. Pour certains c'est la guerre civile, l'absence de ressource naturelle, pour d'autres le désavantage géographique,... Effectivement, il faut admettre que l'explication des causes de la pauvreté relève de plusieurs domaines. La pauvreté peut être de nature sociale, géographique, politique ou institutionnelle. Mais fondamentalement la pauvreté est toujours question d'économie. L'objectif principal de l'économie est l'accumulation de richesse, si cet objectif n'est pas atteint alors, forcément, l'on est en situation de pauvreté.

La pauvreté se résume donc à cette anomalie, à ce dysfonctionnement au niveau de l'accumulation de richesse.

I-1-2 : Les 2 piliers de l'accumulation de richesse : le facteur dynamique ; et la performance humaine

L'accumulation de richesse ne repose pas exclusivement sur les seuls facteur dynamique et la performance humaine. En fait il n'y a pas de facteur primordial, c'est par la conjonction de nombreux éléments positifs qu'on peut atteindre la croissance². Le choix de ces deux éléments repose essentiellement sur le constat qu'ils sont aussi importants que le travail ou le capital mais pourtant très marginalisés comparés aux deux premiers.

I-1-2-1 : Le facteur dynamique

Soit la fonction de production $Y = f(K, L)$

Avec K : capital physique

L : travail

Petit rappel : le facteur travail, ici, est mesuré en nombre d'employé et/ou en nombre d'heure de travail uniquement. L'aspect qualitatif de ce facteur (technique et performance) n'est pas pris en compte sur cette fonction de production Classique.

Admettons que l'unique moyen de se développer est de produire.

Pour produire de manière rentable il faut au minimum deux inputs : le capital et le travail. Mais comment se doter de ces deux facteurs. Si on est pauvre la seule alternative à sa disposition, pour modifier la situation, est de produire des richesses. Or la fonction de production sous-entend qu'il faut au préalable posséder quelques fonds. Des fonds pour rémunérer en début de période les travailleurs (L), et d'acheter les machines indispensable à la production.

Si l'agent est réellement en situation de pauvreté, alors il est confronté à une impasse. Il connaît un déficit en termes de budget ou de fonds et ne pourra donc pas bouger. D'où l'importance d'un facteur dynamique.

En se référant aux travaux du courant Classiques, l'existence du facteur dynamique est certes primordiale, cependant il n'a jamais été traité en tant que facteur qui fait toujours défaut lors d'un processus d'accumulation de richesse. Pour produire l'agent économique doit, au

² J.P. Lorriaux, *Economie politique contemporaine*, Economica, Paris, 1989, p. 241

préalable, posséder des fonds pour subvenir aux dépenses initiales et encours jusqu'au moment où l'activité se rentabilise.

Schéma n°1 : Principe d'accumulation de richesse au sens Classique



Source : E. T. Mandrara « La Dynamique de l'économie marchande », page d'enseignement

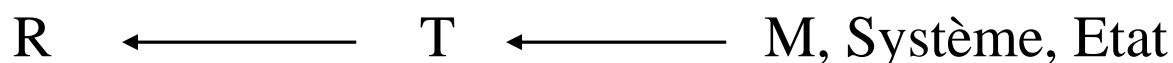
K : capital ; T : travail, R : Richesse, Développement

Sur ce schéma la fonction de production de richesse a été simplifiée ; limitant les inputs (ou facteurs de productions) au seul facteur travail. Cette simplification présente des intérêts dans la mesure où elle identifie les réalités les plus déterminantes en science économique: « le problème économique principal est celui de la mobilisation du travail,... ; poser ensuite que cet emploi est conditionné, par la possession de quelque chose (du Capital ?), qu'il existe un problème de condition permissive à l'emploi.³ »

Le schéma décrit une réalité à la fois évidente et fatale. Fatale parce que le recours au facteur dynamique est incontournable.

Au niveau macroéconomique le facteur dynamique est appréhendé autrement. Une solution a été proposée pour que l'accumulation de capital ne soit plus incontournable ; que l'endettement ne soit plus obligatoire pour financer les dépenses publiques. Pour ce faire l'Etat peut créer de la monnaie et s'en servir pour mobiliser le facteur travail. Partir de l'hypothèse que la monnaie servira à mobiliser le travail, donc à investir et non à être consommé, supprime⁴ le risque d'un quelconque dérapage inflationniste.

Schéma n°2 : L'approche monétaire



³ Eric Thosun Mandrara, « pour une critique de la doctrine classique du sous-développement », Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, juin 2009, p 6

⁴ A. Didier, « Notes de Macroéconomie », Université Pierre Mendès, France, 2009, pp 15

Source : E. T. Mandrara « La Dynamique de l'économie marchande », page d'enseignement

M : monnaie ; T : travail, R : Richesse, Développement

Quoi qu'il en soit, la vivacité du schéma n°1 est très plausible au niveau microéconomique. Si un individu veut produire de la richesse alors :

- Soit il accumule des fonds
- Soit il emprunte de l'argent

Le premier choix prend beaucoup de temps, et si l'agent est en situation de pauvreté l'accumulation sera très difficile. La meilleure option est donc d'emprunter, bref de demander du crédit.

Poser de cette manière, le schéma initié par les Classiques devient :

R ← T ← Crédit

R : Richesse ; T : Travail

Cela ne veut pas dire que le capital comme facteur dynamique n'a rien avoir avec le système de crédit. Un fonds obtenu par emprunt est toujours un capital. En fait, la seule chose qu'on reproche à Adam Smith serait de ne pas avoir étudié les différents moyens pour se procurer de cet capital.

Le marché du crédit requiert certaines conditions pour pouvoir en bénéficier, des conditions que les individus les plus démunis ne pourront jamais satisfaire. En synthétisant, la dynamique d'une économie en développement peut être schématisée comme suit :

R ← T ← Microcrédit

R : Richesse ; T : Travail

Le microcrédit s'est institutionnalisé petit à petit. Il devient un système qu'on appelle la *microfinance*. Dorénavant la dynamique de l'économie marchande reposera essentiellement sur *l'optimalité du système de la microfinance*.

I-1-2-2-La performance humaine

L'étude se base toujours sur la fonction de production $Y = f(K, L)$. La performance humaine concerne uniquement le facteur travail (L). Elle est la qualité de ce facteur (L).

Pour mieux prendre en compte cet aspect qualitatif du facteur travail (L), prenons comme illustration en guise d'exemple une unité de production de maillot de foot. Pour

produire, l'entreprise aura besoin de machine à imprimer et de main d'œuvre pour le faire. En augmentant le nombre de machine et de main-d'œuvre, la production de l'entreprise va augmenter en conséquence. En effet en temps normal l'augmentation de K et/ou de L accroît inéluctablement la production.

Seulement, il arrive quelques fois que l'augmentation de la quantité des inputs ne change en rien le niveau d'output. De même, qu'en maintenant les même niveaux d'input on peut obtenir différents résultats. Au final, c'est la performance des travailleurs qui fait toute la différence.

A l'issu de ce mémoire le terme de « performance humaine » ne se limitera pas au domaine du technique de travail uniquement. La performance d'un individu comprendra sa façon de réagir face à des difficultés et obstacles, ses capacités à assimiler les nouveautés (en matière de technique et de pratique), ses capacités à anticiper les événements, mais aussi de ses préférences ; car ce dernier délimitera à priori ses capacités. Evidemment, on ne parle ici que des performances qui pourraient accroître le niveau de revenu de l'agent.

La performance humaine à la base de toutes activités et investissements

Lors d'une activité économique ou d'un investissement, le nombre de machines mobilisés, les dépenses engagées, déterminent souvent l'ampleur de l'investissement ; mais reste toujours que l'efficacité est au dépend des capacités des intervenants.

La situation de Madagascar illustre cette vérité ; qu'au cas où la performance économique d'un pays est très faible et bien n'importe quel activité ou investissement n'aura aucun effet.

Tel est le cas des Zones Franches Industrielles (ZFI) par exemple. Les industries de pointe qui pourraient rapportées beaucoup plus d'argent à l'Etat ne peuvent s'y implanter du fait que la main-d'œuvre malgache est non-qualifiée. La Franchise Industrielle aurait pu être profitable pour Madagascar mais la compétence de nos mains-d'œuvre ne nous a pas permis de profiter de cette occasion. Et forcément l'initiative de développer le microcrédit sera en vain si les concernés n'auront pas assez compétence pour en jouir pleinement.

I-2 : Les rôles et le fonctionnement de la microfinance.

Comprendre comment fonctionne la microfinance ainsi que ses rôles nous permettra de mieux l'appréhender dans tous ses états.

I-2-1 : Les rôles de la microfinance

En 2007, environ 50%⁵ des adultes dans le monde ne possèdent pas de compte en banque.

Des études effectuées par Gallup Inc (2007) en questionnant 150 000 individus affichent que certaines personnes sont plus exclues du secteur bancaire que d'autres comme:

- Les femmes
- Les personnes en milieu rural
- Les jeunes
- Les personnes qui ne perçoivent que moins de 2 dollars par jour

Pour un pays pauvre relativement jeune, comme Madagascar, et dont plus de 70% de la population vit en milieu rural ; les banques n'ont pas réellement de poids en matière de relance économique.

Ce genre de situation est commun à tous les Pays en développement. Pour palier cette imperfection de marché les microfinances ont été créées. La microfinance a pour objectif principal de répondre aux besoins de financement de ceux exclus des services bancaires. Pour ce faire elle doit assurer quelques rôles : l'offre de crédit et de produits d'épargne.

I-2-1-1 : Le crédit

On peut regrouper les crédits en deux catégories : les crédits à l'investissement et les crédits à la consommation

- Le crédit à l'investissement : appui à la création d'entreprise

Il a pour objectif de procurer à l'emprunteur la somme d'argent dont-il a besoin pour mettre en œuvre ses projets. Le projet sera minutieusement étudié par les responsables de la microfinance. L'Institution de Microfinance (IMF) procède généralement à une étude de faisabilité succincte. Il en sortira si le crédit va être accepté ou refusé. La valeur réelle du taux d'intérêt, le montant du crédit total accordé et le mode de remboursement dépendront

⁵ Oliver Wyman, Sizing and Segmenting Financial Needs of the World's Poor

essentiellement de la rentabilité anticipée du projet fait par l'IMF. Le crédit à l'investissement reste l'offre principale des IMF. Cette offre devrait toujours être couplée avec un service « accompagnement ». Ce dernier aura pour but de maîtriser tous les soucis éventuels qui pourraient nuire au bon fonctionnement du programme. Pour cela l'IMF va conseiller l'entrepreneur, il s'assurera que le projet va être exécuté suivant le plan présenté au moment du marchandage.

- Le crédit à la consommation : soutien à l'insertion sociale et professionnelle

Ce projet n'est pas lié directement à un objectif professionnel. Il peut s'agir d'une construction de logement, d'achat ou réparation de véhicule et même d'un fonds destiné à la recherche de travail. Puisque le projet n'apportera pas à priori des revenus supplémentaires ; dès le départ l'IMF exige que l'emprunteur prouve une certaine capacité de remboursement. En tout, il n'est pas tellement adéquat à la situation des plus démunis.

I-2-1-2 : L'épargne

L'épargne est la mise en réserve d'une somme d'argent au sein des institutions financières moyennant des intérêts. L'épargne n'a jamais été classée parmi les modalités d'investissement (achat de titre, création d'entreprise,...) car il ne gratifie que peu de surplus. Aux yeux de l'épargnant, l'essentiel est de préserver l'argent en lieu sûr loin des dépenses inutiles et des convoitises. C'est l'aspect paradoxal de cette offre. Il est censé procurer des avantages aux déposants ; mais en réalité ce sont surtout les IMF qui y gagnent. Plus l'encours d'épargne est élevé plus l'IMF sera capable d'accorder plus de crédit. Et plus l'IMF gagnera en autonomie vis à vis de ses bailleurs de fonds.

I-2-2 : Approche sur la fonctionnalité de la microfinance.

Pour mieux comprendre la fonctionnalité du microcrédit. On va reprendre tous les éléments qui conditionnent le comportement de demande et d'octroi de crédit.

I-2-2-1 : Microcrédit : aspect contractuel

En matière de microcrédit, il existe 2 joueurs : l'Agent demandeur de crédit et le Principal offreur de crédit

Le demandeur de crédit est l'agent. En théorie, l'agent est considéré être pauvre ; averse au risque. Il est doté d'un certain savoir faire et nécessairement de motivation. Ces 2 éléments travaillent ensemble pour que l'agent puisse dégager des cash-flows.

Quand au principal il est neutre au risque. Chacun vise ses propres objectifs. Le principal veut faire le maximum profit en offrant des crédits accompagnés d'intérêt.

L'agent, lui, veut améliorer son bien être en demandant du crédit à l'offreur pour qu'il puisse investir. Le rapport de force fait que c'est surtout le principal qui dicte les règles du jeu. Loin des services de luxe où le client est roi ; ici le client (agent) doit respecter certaines conditions pour pouvoir bénéficier de crédit.

L'étape du contrat de crédit se déroule comme suit :

1. Les compétences et la rentabilité réelle du projet de l'agent n'est pas connu du principal. Face à ce risque il va concevoir un type de microcrédit M qui minimiserait le coût des non-remboursements. L'espérance mathématique des microcrédits accordés à chaque client est approximativement égale à M . Même si le principal est celui qui décide du montant du microcrédit. Tout de même, la valeur de M ne dépend pas de lui.
2. Une fois que M ait été conçu. Le principal publie les mécanismes d'offre de microcrédits.
3. L'agent anticipe la rentabilité de son investissement en prenant en compte le montant de microcrédit dont il pourrait bénéficier ainsi que l'intérêt à payer. S'il juge que l'investissement va être rentable, alors il remplira les démarches de demande crédit.
4. Si la transaction est rentable pour le principal. Alors il prendra l'ultime décision d'accorder le crédit. Sinon la transaction n'aura pas lieu.

L'aspect contractuel du microcrédit est une version assez simplifiée de l'octroi de microcrédit.

Il faudra aborder quelques points essentiels pour comprendre, au mieux, le monde de la microfinance.

I-2-2-2 : Microcrédit : fixation du taux d'intérêt et coût de transaction

Dans beaucoup d'ouvrages, le coût de transaction incorpore tous les charges que l'agent doit supporter. Il est, tout de même, plus pratique de les séparer vue que le taux d'intérêt représente la majorité des coûts.

– La fixation du taux d'intérêt

Il est nécessaire de comprendre la fixation du taux d'intérêt ; vu que celui-ci agit directement sur l'efficacité de la microfinance.

Le taux d'intérêt sur le marché ou taux d'intérêt réel est fonction du taux d'intérêt nominal. Le taux réel prend en compte le taux d'inflation. Par contre le taux nominal sous-entendu la valeur qu'aurait du avoir ce taux s'il n'y avait pas eu d'inflation.

Selon les classiques, le taux d'intérêt est déterminé par la confrontation de *la demande d'emprunt* et de *l'offre d'épargne* des agents. Pour l'épargnant, le taux d'intérêt évoque le prix de la renonciation à la consommation présente. Concernant l'investisseur, le besoin d'investissement le force à emprunter. Mais la décision d'investir ne se fait qu'après un calcul de rentabilité. Si la productivité marginale de l'investissement est supérieure au coût de l'emprunt ; alors il sera avantageux pour l'entrepreneur d'emprunter.

L'interprétation Keynésienne du taux d'intérêt est plutôt nominale, contrairement à celle des classiques. Pour Keynes le niveau du taux d'intérêt n'agit pas sur le niveau d'épargne et vis-versa. Le niveau d'épargne dépend uniquement de la propension marginale à consommer. Dans l'analyse keynésienne, le taux d'intérêt est déterminé par la confrontation de la demande de monnaie (motif de transaction, motif de spéculation) et l'offre de monnaie (contrôlé par les autorités monétaires).

L'introduction de la notion de « fonds prêtables » arrive à synthétiser ses deux approches en apparence contradictoire. Pour ce dernier, le taux d'intérêt est déterminé par la confrontation de l'offre et de la demande de fonds propres. L'offre de fonds comprend à la fois des actifs monétaires et des actifs non monétaire (actifs financiers). Pareille pour la demande, le fonds prêtables inclut à la fois les demandent de liquidités ainsi que la demande d'investissement.

– Coûts de transactions

Pour que son activité soit rentable l'institution doit assurer en tout 3 objectifs :

- Le coût total du microcrédit pour le micro entrepreneur doit être inférieur à celui d'un crédit octroyé par un prêteur individuel.
- Le coût de transaction doit être inférieur à celui exigé par un prêteur individuel.
- Les coûts de transactions supportés par le micro entrepreneur pour obtenir un crédit de cet organisme spécialisé doivent être inférieurs à ceux qui résulteraient de l'obtention du prêt auprès d'une banque commerciale.

Comme suit se calcul le coût de transaction (Ct) :

$$Ct = FD + FT + T + FC$$

FD : frais de documentation

FT : Frais de transport

T : temps consacré (en valeur monétaire)

FC : Frais de courtoisie

I-2-2-3 : Microcrédit : asymétrie d'information

L'imperfection des informations génère des coûts supplémentaires sur la relation de crédit entre agent et principal. L'utilisation d'intermédiaire entre le principal et l'agent réduit la déficience d'information que connaît chacun vis à vis de l'autre. Mais l'asymétrie d'information persiste toujours dans une relation de crédit. L'agent possède plus d'information que le prêteur sur les paramètres qui vont déterminer la rentabilité du projet nécessitant de crédit. S'il est impossible pour le prêteur d'anticiper la rentabilité du projet, alors il est contraint de rationner le crédit ; voire même de refuser l'octroi de crédit.

Dans d'autre situation, c'est l'agent qui se prive du microcrédit dans le cas où il est très difficile, pour lui, de prévoir le futur.

I-3 : Capital humain

Le terme de capital humain est la formalisation plus économique de ce qu'on entend par performance humaine, technique de production, ou bien potentiel humain.

I-3-1 : Définitions

Le capital peut être défini comme étant tout stock de ressources permettant de donner naissance à des flux de revenu futurs. Il peut être matériel, monétaire, et humaine.

Le facteur travail et le facteur capital au sens Classique et Néoclassique ne pouvait plus expliquer la production intérieure brute d'un pays. Il se trouve qu'en utilisant la même quantité de travail et de capital, la production peut tout de même être différente. Ainsi naît la notion de capital humain.

Le capital humain a toujours été marginalisé dans l'esprit des économistes. Sans doute parce qu'il relève à priori du domaine de la sociologie. Même si son apport sur l'augmentation du revenu demeure incontestable.

Le capital humain⁶ est « *l'ensemble des capacités productives d'un individu (ou d'un groupe), incluant ses aptitudes opératoires au sens le plus large : connaissances générales ou spécifiques, savoir-faire, expérience..* » Cette définition nous permet de mieux préciser la frontière du capital humain. Certes le capital humain s'agit bel et bien de l'aptitude que chaque individu possède en soi et qui varie selon l'individu ou le groupe. Il est pourtant nécessaire de préciser que la notion de capital humain ne peut être utilisée si le potentiel humain en question n'est pas *productif*. Dans un pays comme la nôtre, par exemple, avoir de l'expérience sur le pilotage de Formule 1 ne relève du capital humain. Étant donné que le marché sur lequel le pilotage de Formule 1 est valorisé ou monétisé, n'existe pas encore.

I-3-2 : Synthèse des travaux de G. Becker

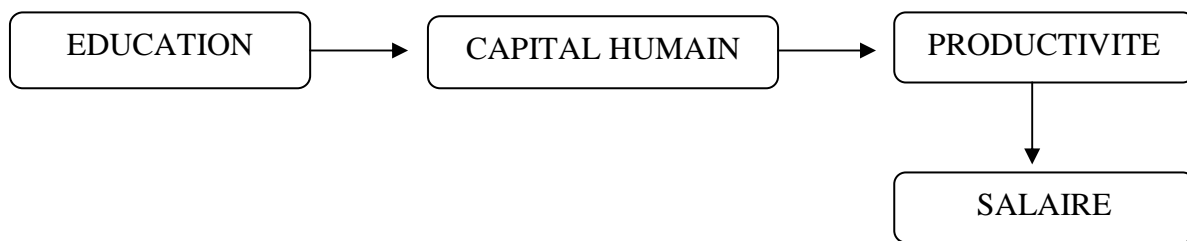
Gary Becker est considéré comme le père fondateur de la théorie du capital humain grâce à son ouvrage « *Human capital* ». La théorie du capital humain actualise l'ancienne théorie de la répartition des revenus en proposant de nouveau variable qui déterminerait le

⁶ GAZIER Bernard (1992), « Economie du travail et de l'emploi », Paris, Dalloz, pp 193

revenu de chacun ; en l'occurrence la capacité ou l'expérience... La théorie insiste beaucoup sur le lien entre le niveau d'éducation (ou formation) et le salaire.

Ainsi le capital humain ne prend pas en compte les capacités innées des individus ; sinon l'éducation n'aura aucun intérêt.

Une représentation sommaire de cette théorie peut être schématisée comme suit :⁷



Le schéma présenté ci-haut s'explique assez facilement. L'éducation fournit aux aspirants travailleurs les capacités qui leur sont nécessaires à produire de manière efficiente. Vu sous cet angle le concept de capital humain est l'opérationnalisation de l'objet même de la science économique ; à savoir l'utilisation de manière efficiente des ressources (inputs) rares pour la satisfaction des besoins insatiables. Le salaire des travailleurs correspond à leur productivité marginale. Plus ils sont productifs et plus ils seront bien rémunéré.

Pour Becker l'éducation présente deux aspects : la formation spécifique et la formation générale.

La formation générale augmente la capacité de l'individu et le rend plus ou moins apte quelque soit son emploi futur. La formation spécifique, quant à elle, n'augmente la productivité que dans un seul emploi. Le temps est l'input indispensable pour atteindre un stock de capital humain élevé. La formation générale prend beaucoup trop de temps alors que le temps fait souvent défaut surtout pour les pauvres. D'où l'intérêt de l'existence des formations spécifiques. En réalité, accroître le nombre des établissements à formation spécifique est le moyen le plus rapide pour renforcer le niveau de capital humain.

⁷ BECKER Gary S (1993), "Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education", Chicago, University of Chicago Press,

I-3-3 : Concept d'« aptitude de base »

L'individu est modélisé par l'agent *homoeconomicus*. Pour espérer atteindre le développement il faut, au minimum, ramener l'individu à un état le plus proche possible du modèle.

Un *homoeconomicus* s'adapte toujours aux exigences du marché et sait comment combiner de manière efficiente possible les facteurs de production. Pour qu'un individu puisse répondre à la demande du marché du travail, il faut qu'il possède *l'aptitude de base nécessaire à cela*.

« L'aptitude de base » n'est pas l'aptitude que l'individu devra posséder pour être plus productif. C'est l'aptitude qui lui permettra d'évoluer dans son domaine ; c'est la connaissance qui l'aidera à accumuler d'autres connaissances.

L'aptitude de base varie suivant le domaine professionnel auquel appartient l'individu. Mais pour ne citer que les plus importants, on retiendra trois 3 aptitudes. Notamment l'alphabétisation ; la maîtrise de la langue internationale et enfin la maîtrise de l'outil informatique.

I-3-3-1 : L'Alphabétisation

L'alphabétisation est cette faculté à lire et écrire. Ne savoir ni lire ni écrire exclue d'une manière ou d'une autre l'individu de son entourage. Et cela rend son intégration très difficile. Car dans la société moderne tout est écrit et tout se fait par écrit. Mais le caractère accommodant de l'alphabétisation nous importe peu.

Le problème tient au fait qu'un individu qui ne sait ni lire ni écrire ne pourra jamais jouir des nombreuses opportunités qui lui sont offertes par la société. Etant donné que la société a été formalisée par le système écrit. Pour apprendre quelque chose, même si cela est possible par d'autre méthode, l'individu est contraint d'apprendre via la pédagogie qui utilise l'écrit et la lecture.

I-3-3-2 : La maîtrise de la langue internationale

Nous vivons actuellement à l'ère de la mondialisation. Elle a supprimé, en quelque sorte, les limites de chacun concernant la résolution de problème grâce notamment au transfert d'information. Un problème n'est jamais nouveau et forcément quelqu'un, quelque part, l'a déjà résolu. Grâce à la mondialisation, nous les nouvelles générations ont pu jouir de

cette nouvelle adage qui facilite bien la vie: « rien ne se crée tout se cherche ». Et la recherche, elle, est facile. Il suffit tout simplement de maîtriser la langue internationale.

I-3-3-3 : La maîtrise de l'outil informatique

On dit que celui qui ne maîtrise pas l'informatique de nos jours est comparable à celui qui ne savait ni lire ni écrire d'il y a 15 ans. Il faut reconnaître que l'informatique se situe désormais à la base des activités de tous les jours. Une étude a pu démontrer que la maîtrise de l'informatique protège ceux qui savent lire et écrire à ne pas s'orienter vers des emplois qui ne requièrent aucune qualification. Il faut dire que l'informatique crée une mentalité qui est toujours à la recherche de meilleurs créneaux.

II : Approche théorique des éléments humains à la base du fonctionnement du microcrédit

Si l'on venait à proposer des améliorations sur le microcrédit, habituellement, il est souvent question de réduction du taux d'intérêt, d'augmentation du nombre d'agence, de sensibilisation plus poussée,... Certes ces propositions ne sont pas inopportunes, mais tout de même, il est essentiel d'élargir les interventions dans d'autres domaines.

Cette partie aura pour objectif d'identifier les éléments humains, les plus déterminants, qui conditionnent de près ou de loin l'efficacité du microcrédit. L'idée est de démontrer que le microcrédit n'est pas toujours question de taux d'intérêt, de nombre d'agence, ou bien de stabilité macroéconomique.

Mais avant d'entamer l'analyse, il est d'abord nécessaire d'expliquer ce qu'on entend par éléments humains, ensuite on procédera au positionnement des hypothèses.

ELEMENTS HUMAINS et MICROCREDIT

Algébriquement un élément est un objet qui constitue un ensemble. Si un ensemble n'est pas vide alors forcément il existe au moins 2 éléments qui le constitue. Chaque ensemble possède ses propres éléments. C'est en analysant un élément qu'on connaît à quel ensemble il appartient. En bref l'élément est l'identité d'un ensemble.

Quant on parle d'éléments humains, il s'agit de toutes choses qui se rapportent directement à l'individu homme : il peut s'agir de ses dispositions, ses préférences, ses capacités, son environnement et de ses comportement.

Les éléments propres à l'individu homme constituent un ensemble dont le nombre avoisine l'infini. A l'issu de ce mémoire nous allons uniquement identifier les éléments qui sont propres à l'ensemble « microcrédit ». On va voir que le microcrédit n'est pas qu'un simple acte de demande et d'octroi de crédit ; c'est tout un système qui devrait être analysé de façon plus poussée.

POSITIONNEMENT DES HYPOTHESES

H₁ : La microfinance est un outil dont l'efficacité dépend en grande partie des compétences de l'agent qui en a recourt.

H₂ : Le capital humain englobe tous les dispositions de l'homme à accroître son revenu futur: ses préférences, ses capacités, ses comportements...

H₃ : La rationalité n'est pas spontanée chez l'agent économique. Elle dépend de l'éducation, de la formation qu'il a reçue.

Explication

H₂ : Le capital humain englobe tous les dispositions de l'homme à accroître son revenu futur: ses préférences, ses capacités, ses comportements...

Le capital humain ne se limite plus à la compétence professionnelle, qui détermine son salaire ou son revenu, de l'agent économique. Il englobe tous les dispositions de l'homme à accroître son revenu futur.

Prenons par exemple le cas d'un investissement : en supposant qu'un investissement aura, généralement, pour effet d'accroître le revenu futur de celui qui investisse et en admettant que la décision à investir dépend du comportement face au risque. Et bien dans ce cas là, le capital humain ou le **capital personnel** de l'individu qui déterminera son revenu futur sera son attitude face au risque.

H₃ : En tout, l'hypothèse n°3 sous-entend que les capacités pour permettre la croissance économique n'est pas spontanées. Elles sont implantées, notamment par l'éducation.

II-1 : Approche suivant l'analyse néoclassique du comportement humain

L'acte d'investissement via l'emprunt dépend à priori de **la préférence intertemporelle** de l'agent ainsi que de son **aversion au risque**.

En matière d'investissement, la qualité de l'environnement économique résulte en partie de la préférence à l'utilité future des agents économiques. Plus l'agent économique réprime ses consommations présentes (et donc l'utilité au temps présent), et plus le marché de l'investissement s'optimise.

Si l'agent n'accorde pas de préférence à l'utilité future, alors il n'investira pas. Mais dans le cas où il investisse, si l'investissement se fait grâce à des fonds propres alors la pression qu'il devra supporter du fait du risque sera moins élevée. Néanmoins s'il devra recourir à des emprunts alors son attitude face au risque sera très déterminante concernant sa décision à investir.

II-1-1 : Préférence intertemporelle

Elle détermine si un individu est d'avantage intéressé d'investir ou s'il est tout simplement indifférent. Mais à part ça, la préférence intertemporelle agrégée de tous les ménages détermine aussi le caractère du marché de l'investissement de l'économie. Cela s'explique par le fait que la fonction de préférence intertemporelle des ménages détermine énormément l'offre d'épargne et la demande de capital sur le marché.

Pour mieux expliquer ces propos, on va analyser la fonction de consommation d'un agent rationnel.

Considérant les éléments de la paire (C_0, C_1) avec :

C_0 : Consommation au temps t_0 (le présent)

C_1 : Consommation au temps t_1 (le futur)

(C_0, C_1) forme la *perspective de consommation* s'étendant sur deux périodes de l'agent.

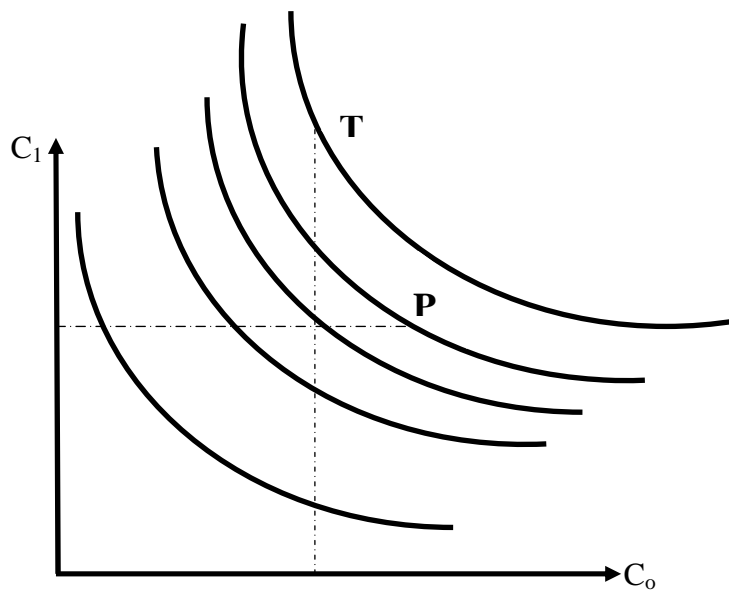


Figure n°1 : Carte d'indifférence intertemporelle

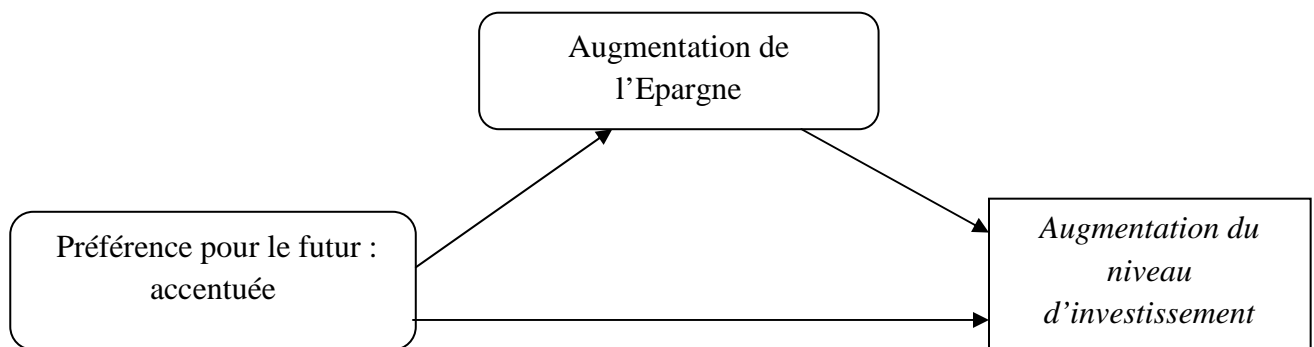
Source :

Une courbe représente l'indifférence de l'agent entre consommé beaucoup en t_0 et moins en t_1 ou de consommer moins t_0 et beaucoup en t_1 . Le déplacement vers la droite des courbes signifie qu'une consommation supérieure, si le budget le permet, est toujours préférée.

Le passage de P en T nous démontre que le consommateur ne se permettra pas de réduire sa consommation immédiate sans que cette réduction soit compensée par une consommation future plus importante. Et pour que la consommation future soit plus importante, l'agent devra investir : demander du capital, où du moins épargner.

Pour assurer sa consommation future l'agent va donc épargner. « *L'épargne est l'expression de la décision d'un agent économique de transférer une partie de son revenu de la période présente à une période future.* » L'épargne ne se limite pas au transfert de pouvoir d'achat. Il est assorti d'un intérêt qui permettra d'accroître le pouvoir d'achat.

Pour accroître de façon plus poussée la consommation futur, l'agent ira même à demander du capital. L'épargne des ménages ainsi que des entreprises forme l'offre de capital financier. Plus le niveau d'épargne s'élève, plus l'offre de capital augmente et plus la demande de capital augmente.



La préférence pour le futur est permissive à un investissement en capital monétaire. Il faudra que les micro- agents économiques aient de préférence pour la consommation future afin d'espérer voir le secteur de la microfinance se lancer. La pauvreté fait que les clients cibles ont une préférence temporelle en faveur du présent ; elle ne permet pas au gens de regarder loin. Et même si le revenu commence peu à peu à s'accroître, la tendance à tout consommer se poursuit dans la majorité des cas.

Pour Garry Becker la préférence pour le futur peut être cultivée chez un individu. « *Les taux d'escompte sur les utilités futures sont constants et fixés pour chaque personne, bien qu'ils puissent varier d'une personne à l'autre.*⁸ » Cette différence pour chaque personne s'explique par ses capacités. Pour mieux prendre en compte les utilités futures, de ses choix présent, l'agent devra développer certaine type de capacité (ou capital personnel) : le « capital imagination ».

II-1-2 : L'Attitude face au risque

Selon VON Neumann Morgenstern le comportement face au risque d'un individu dépendra exclusivement de l'utilité espérée que peut procurer l'acte en question. Comment se comporte cette fonction d'utilité ?

Prenons l'exemple d'un investissement qui procurera à l'agent de l'utilité $U = \Theta$ avec $\Theta > 0$. N'oublions pas qu'un investissement peut ne pas marcher. Posons que si l'investissement est raté, l'individu supportera une utilité négatif $U = -\beta$ avec $\beta > 0$. Jusque là, l'agent ne peut pas faire de rapprochement entre les 2 scénarios possibles ; il ne prendra pas encore de décision.

⁸ BECKER, Gary. (1996). « Accounting for Tastes », Harvard University Press, pp10

Dans un second temps l'individu va essayer d'évaluer le risque pour chaque scénario. Il va imaginer ou même calculer la probabilité que cet investissement se déroule bien. Cette «évaluation du risque est... fondée sur une alchimie entre son fonctionnement personnel (de celui qui investisse) et l'environnement dans lequel il est plongé⁹». L'évaluation du risque dépend de deux choses : du fonctionnement personnel de l'individu ; et évidemment de l'environnement dans lequel il est plongé. De part ces deux composantes, on en tire qu'à posteriori l'efficacité d'un investissement dépend non seulement de l'environnement macroéconomique dans lequel l'investisseur évolue ; mais aussi de la nature du capital personnel que l'agent aura accumulé durant toute sa vie.

L'individu va maintenant accorder une probabilité à chaque scénario. Soit α la probabilité que l'investissement se déroule bien avec $0 \leq \alpha \leq 1$. L'utilité que procurera l'investissement sera $U = \alpha \Theta$. Il y a $1 - \alpha$ de chance que l'investissement ne soit pas un succès. Si $\alpha \Theta > (1 - \alpha) \beta$ alors, l'agent économique décidera de prendre le risque d'investir en espérant que tout va bien se passer.

⁹ PELLETAN, Jacques. « Comportement individuel face au risque : nouveaux apports dans le cadre de la Prospect Theory »

II-2 : Les éléments fidèles au précepte de capital humain

Tout au départ nous avons vu que le microcrédit est un contrat entre deux joueurs (le principal et l'agent) dont chacun cherche à maximiser ses gains, ou du moins à obtenir des gains. Cependant pour que la transaction soit rentable, il faut que chacun engage avec efficacité ses responsabilités. Pour cela, l'agent et le principal doit posséder une certaine capacité.

II-2-1 : Aptitude de l'agent : l'entrepreneuriat

Les aptitudes de l'agent qui pourraient être susceptible d'améliorer le système de crédit sont nombreuses. L'agent est obligé de maîtriser beaucoup de choses. Mais sa tâche principale consiste à rentabiliser son investissement pour qu'il puisse y gagner et rembourser ses dettes.

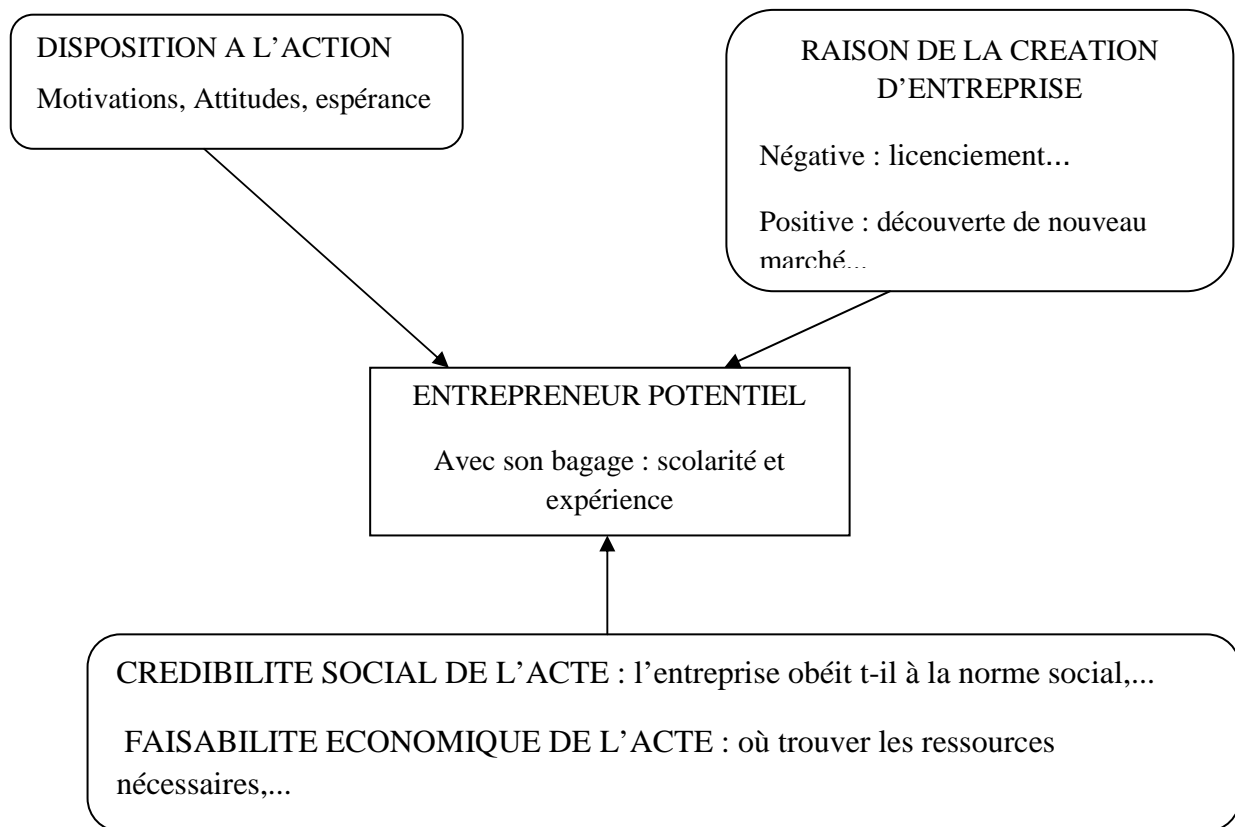
L'aptitude est la disposition naturelle ou acquise de quelqu'un à faire quelque chose. Ici l'aptitude de l'agent est opérationnalisée par l'entrepreneuriat. En tout, maîtriser l'entrepreneuriat est le meilleur atout pour l'intéressé de maximiser son revenu futur.

Maîtriser l'entrepreneuriat signifie que l'agent doit avoir l'esprit d'entreprise et l'initiative de créer des entreprises.

L'esprit d'entreprise : sous entend que l'agent doit aimer le risque. Il faut qu'il possède cette capacité d'imagination et d'innovation, le sens de la responsabilité. L'investissement est toujours accompagné d'une situation d'incertitude ; l'agent aura la lourde tâche de surmonter cette incertitude grâce notamment à l'anticipation de toutes les variables qui peuvent entrer en jeux.

La création d'entreprise : elle est l'aboutissement de l'esprit d'entreprise. Un entrepreneur motivé plein d'imagination doit créer de l'entreprise pour voir ses projets se réaliser.

Schéma n°3 : Modèle de Shapero



Pour Shapero, la création d'entreprise doit être accompagnée de certaines conditions comme la crédibilité sociale du projet, de la faisabilité économique de l'acte, des motivations, et l'assurance. *Mais au final la naissance comme la survie de l'entreprise dépendra en très grande partie du potentiel de l'entrepreneur.*

II-2-2 : L'aptitude du principal : le relationnel et la négociation

Pour rentabiliser son activité, et permettre ainsi le développement du micro financement, le principal doit posséder beaucoup de clients. Plus la clientèle est importante et plus le risque de non-remboursement est faible et plus l'IMF réalisera de bénéfice.

Le principal doit posséder un important stock de capital humain en matière de relationnel et de négociation. En pratique, il est évident que le principal est improductif. Il ne produit pas de richesse, et même les fonds dont-il donne à disposition ne viennent même pas de lui. Le principal, en pratique ne possède rien, il est tout de même important pour centraliser

le fonds et les informations pour que l'agent puisse se procurer du crédit. Pour que son activité puisse être efficace le principal doit posséder quelques capacités à attirer les clients et de bien négocier (négociation de l'intérêt, du délai de remboursement, de partenariat éventuel...).

II-2-2-1 : Création et développement de la clientèle

Pour améliorer sa clientèle, le principal doit être professionnel et doit utiliser des méthodes plus scientifiques.

Pour éviter un surnombre d'agence de microfinance accompagné d'un faible résultat du secteur, il est important que la création ait été précédée d'une étude de marché sérieuse.

Une collecte et analyse des informations sur l'environnement qui concerne de loin ou de près le microfinancement est nécessaire à l'instant de la création de l'institution. Mais au fur et à mesure que l'activité continue, ces informations doivent sans cesse être actualisées, donnant des informations nécessaires pour orienter et réorienter les stratégies relationnelles.

Le service « accompagnement dans l'exécution du projet » est tant important pour s'assurer de la rentabilité du projet, mais éventuellement pour cultiver une certaine fidélisation et de sentiment d'appartenance au sein des clients.

Si un client s'affiche être très productif et fidèle, dans ce cas une manière d'améliorer les relations serait de l'évoluer en une relation partenariale et non une relation entre débiteur et créateur.

II-2-2-2 : La négociation

La négociation est un rapport de force entre celui qui possède et celui qui demande. Le meilleur moyen d'imposer sa demande est de faire savoir à l'autre qu'il est remplaçable.

Rappelons qu'une institution de microcrédit est contraint de s'approvisionner en liquidité pour répondre aux besoins de ses clients. Oui, il est rare qu'une IMF dégage assez d'encours d'épargne pour financer l'octroi de crédit. Pour éviter qu'il soit sous l'emprise de son fournisseur, le principal doit éviter de s'attacher qu'à un seul fournisseur ; il doit posséder de nombrables bailleurs.

Lors des négociations, il est nécessaire d'identifier dans la marge de manœuvre ce qui est négociable et ce qui ne l'est pas.

II-3 : Extension du précepte de capital humain

Le capital humain est un prétexte, pour la science économique, de traiter des problèmes qui appartiennent formellement à la sociologie.

Dans cette sous-partie nous allons traiter les éléments qui relèveront à priori de la sociologie comme la coutume ou l'habitude. En bref, nous analyserons les capitaux sociaux supports du microcrédit.

II-3-1 : La coutume

Par définition, la coutume est une façon de pensée et de faire, traits propres aux mœurs d'un groupe, d'un peuple.

Voyons maintenant le sens du mot coutume d'une appréciation plus économique. Elle est l'institutionnalisation des préférences, des priorités, des attentes, des objectifs pour un groupe.

II-3-1-1 : Coutume et fonction de préférence

La naissance du microcrédit tient au fait que les individus à revenu faible veulent investir, alors que le marché d'investissement classique leur fait défaut

Malheureusement, un individu qui adopte un comportement coutumier ou traditionnel ne réagit pas face à un changement de revenu¹⁰. En tout, la pauvreté lui est égale et le concept d'investissement n'a aucun intérêt.

Un individu qui obéit à des règles coutumières n'est plus un individu rationnel, et malheureusement les outils de développement comme la microfinance est conçue sous l'hypothèse de rationalité des clients cibles. Supposer que tout le monde est rationnel n'est pas très intelligent, il y aura toujours des individus irrationnels, comme il y aura toujours des individus rationnels. Mais dans le cas où l'irrationalité est coutumière, c'est la majorité de la population qui est inéluctablement irrationnel et dans cette situation l'outil de développement restera très passif.

¹⁰ PERRUCHET, A. (2006). « Investir dans une thèse : capital humain ou capital culturel ? », IREDU, Université de bourgogne, pp 51

La coutume, nous l'avons dit est l'institutionnalisation des préférences du groupe. Elle dicte la préférence de l'agent, et c'est cette préférence qui, à son tour, ordonne les comportements. Très souvent, la coutume cherche à s'accommoder avec la pauvreté pour permettre à la société d'appréhender un nouveau monde illusoire qui fera disparaître la misère : la pauvreté devient soutenable. Si la coutume ne renferme pas l'envie (la préférence) de se développer, alors l'outil de lutte contre la pauvreté, comme la microfinance, n'aura que peu d'effet au niveau global.

En outre, pour beaucoup de personnes, le crédit n'est pas une manière de faire les choses. Dans la société malgache par exemple, l'endettement est complètement contraire à l'éthique. Trouver d'autres moyens serait moins risqué et plus décent.

II-3-1-2 : Coutume et mode de décision

La coutume est apparentée au choix social. Elle est la représentation de tout ce que veut la société.

Considérons deux individus I_1 et I_2 .

Chaque individu possède deux options pour améliorer son revenu.

- Option 1 : l'endettement qu'on notera E
- Option 2 : le travail qui en suivra une accumulation petit à petit qu'on notera A

Les options vont être couplées. Ainsi il y aura quatre couplés et donc 4 options possibles. La décision des deux individus va être (E_1, A_2) ou (E_1, E_2) ou (A_1, A_2) ou (A_1, E_2) .

Les préférences sont données ci-dessous :

Individu 1 : $(E_1, A_2) = (E_1, E_2) > (A_1, A_2) = (A_1, E_2)$

Individu 2 : $(A_1, A_2) > (E_1, A_2) > (A_1, E_2) > (E_1, E_2)$

L'individu I_1 ne se préoccupe pas trop des préférences de l'individu I_2 . Il lui est égal si I_2 choisit l'option E ou l'option A. La seule chose qui l'importe est de pouvoir s'endetter dans le but d'améliorer son revenu.

L'individu I_2 , quant à lui, n'est pas indifférent au choix de l'individu I_1 . Il préfère que I_1 choisit A plutôt que E. I_2 s'oppose à toute initiative de s'endetter.

L'individu I_1 ne choisira pas l'option A par crainte que ce choix lui conduira aux deux options qu'il n'aime pas. De la même manière I_2 va choisir A. Le couple d'option que les individus auront choisit seront donc (E_1, A_2) .

Mais supposons qu' I_2 est décisif sur $\{(A_1, A_2), (E_1, A_2)\}$; qu'il a le pouvoir d'imposer une préférence sociale en faveur de (A_1, A_2) si jamais les préférences à priori sont (E_1, A_2) .

Dans ses conditions on dit qu' I_2 possède *le pouvoir de décisivité*¹¹.

Dans la réalité, l'individu I_1 peut être représenté par un individu qui n'est pas si défavorable à l'idée de s'endetter dans le but de relancer son activité. Par contre il ne vit pas seul, il évolue dans une société qui est représenté par I_2 et dont cette société possède le pouvoir de restreindre, directement ou indirectement, ses choix. La coutume est une autre forme de ce pouvoir de décisivité. « *Ce qu'une personne fait est grandement influencé par ce que les autres personnes font*¹² ». Tout cela pour dire que l'action d'un individu est toujours conforme aux normes sociales.

II-3-2 : Habitude

L'habitude peut être définie comme *la disposition à agir fréquemment de la même manière d'un individu*.

II-3-2-1 : Habitude au sens de Veblen : « Habits »

Les habitudes s'aperçoivent à travers les comportements des individus. Pour Veblen les comportements sont l'exécution des pensées. Il est donc essentiellement question d'habitude de pensée : « *l'habits* ».

Selon cet auteur, le comportement humain est influencé par ces « *habitudes de pensée* ». Dans ses travaux il démontre que les habitudes de pensée sont prédéterminées par les « instincts ». Ainsi, si les occidentaux sont tellement en avance en matière de technologie, c'est parce qu'il possède cet instinct de libre curiosité ("*idle curiosity*"). Si les malgaches sont doués en matière d'art, c'est parce qu'ils possèdent cet instinct-artisan ("*workmanship*").

Chaque société possède ses propres instincts. Ses instincts déterminent à leur tour les « habits ». Le problème réside dans le fait qu'il y a des instincts plus importants que d'autres, que certains instincts sont indispensables à la survie d'une société. Alors qu'il est fort probable que beaucoup de sociétés ne les possèdent pas. C'est exactement à cause de cette fatalité que ce terme d'« habits » nécessite beaucoup d'attention.

¹¹ C'est la *Condition LM (Liberté minimale)* qui gouverne la théorie du choix social

¹² Interview de Gary Becker (1990), in Swedberg, pp 42

Veblen s'oppose catégoriquement à cette idée de nature humaine donnée, passive, substantiellement inerte et immuable. L'homme est changeant ainsi que l'habitude. L'habitude ("*habits*") est définie comme une "*façon accoutumée de répondre aux stimuli que les circonstances apportent en changeant*".

L'habitude est un variable qui peut être manipulé à guise. Il peut être ajusté selon la demande des circonstances. Si le gouvernement veut ajuster l'habitude de la population en fonction des circonstances que connaît le pays. Alors, l'initiative est faisable car l'homme n'est pas de nature immuable.

II-3-2-2 : Habitude et traitement d'information

Souvent nous apercevons que le comportement individuel des agents économique ne correspond pas nécessairement à la décision la plus rationnelle. Il arrive, par exemple, qu'un détaillant s'approvisionne toujours dans le même grossiste tout en étant conscient qu'en cherchant plus loin ; il pourrait tomber sur un grossiste avec des prix beaucoup plus profitable. Dans ce genre de situation, on peut dire que l'individu suit une habitude.

Mais comment expliquer cette soumission à l'habitude ? Pour ce faire nous allons introduire le concept de « coût d'acquisition et traitement d'information ». Revenons à l'exemple du détaillant. Même en sachant que, forcément, trouver un autre grossiste serait une bonne affaire, monétairement, avant de s'approvisionner là bas, le détaillant a besoin de connaître le prix réel de ce grossiste, de son adresse... Il doit en avoir le cœur net si le vendeur accorde oui ou non du crédit ; s'il accorde des remises ou des rabais. L'acquisition de toutes ses informations génère des coûts. Les coûts ne sont pas forcément monétaires ; mais tout de même suffisant pour empêcher le détaillant de rénover la situation.

Le secteur de la microfinance connaît aussi le même problème. Tout le monde est conscient que le système de microcrédit est une aubaine pour fortifier la santé financière mais l'acquisition et le traitement d'information génèrent des coûts. Des coûts que les agents économiques ne veulent pas supporter.

Le coût n'est pas vraiment monétaire. Il est cet effort de volonté que l'individu devra dégager pour accumuler et traiter des informations. **Plus l'individu est doué d'intelligence et plus l'effort à dégager la volonté sera faible.**

Si on essaie de conclure, rappelons que l'analyse du fonctionnement du microcrédit nous a permis de savoir que :

- Premièrement, le microcrédit est un contrat entre deux joueurs (le principal et l'agent).
- Ensuite, le taux d'intérêt est le coût que le bénéficiaire de crédit devra supporter. Ce taux déterminera si l'offre de crédit est oui ou non incitative.
- Enfin, l'activité du microcrédit est gouvernée par l'asymétrie d'information.

Pour que l'activité du microcrédit soit rentable pour les deux contractants (le principal et l'agent), chacun doit assurer pleinement son rôle. Le principal doit exceller dans le relationnel et la négociation, de même que l'agent doit maîtriser l'entrepreneuriat.

Selon les Classiques, le taux d'intérêt est déterminé par la confrontation entre *l'offre d'épargne* et *la demande d'emprunt*. Quant l'offre d'épargne est supérieure à la demande d'emprunt alors la valeur du taux d'intérêt va être faible et augmentant par conséquent la demande d'emprunt. En tout, la pérennité des microfinances dépend en partie du niveau d'épargne globale. Il est ainsi évident que la promotion du secteur des microfinances doit débiter par le renforcement du capital personnel des ménages malgaches : celui d'attribuer une préférence à l'utilité futur.

Au départ nous avons supposé qu'à cause de l'habitude l'individu se détourne sans raison des pratiques comme le microcrédit. Mais au plus profond du problème, l'inattraction s'explique surtout par l'incapacité, de l'individu, à traiter de l'information. Non seulement, l'information est difficile à traiter (désagréable pour l'individu mal éduqué), mais aussi s'il est mal évalué alors le coût à supporter devient trop important.

**III-Discussions et
recommandations se
rapportant aux
microfinances et au capital
humain malgache**

III-1 : Discussions touchant le secteur des microfinances et le capital humain malgache.

Le secteur des microfinances possède déjà une place très privilégiée dans le programme de développement malgache¹³. En fait, il est loin d'être laissé pour compte ; et même chose pour le capital humain. Que ce soit l'éducation nationale ou les formations professionnels, les dirigeants en accordent beaucoup d'importance. Le problème n'est pas que ces secteurs sont délaissés, mais plutôt que les stratégies de développement présentent des lacunes.

III-1-1 : Le secteur des microfinances

III-1-1-1 : Secteur en évolution permanente

Tableau n°1 : statistiques consolidée des microfinances

	2009	2010	2011	Sept 2012
Nombre de points de services	652	700	738	752
Taux de pénétration des ménages	16,1%	17,5%	19,50%	21,00%
Nombre de membres et/ou clients	629 302	733 864	836 375	905 909
Pourcentage de femmes membres	45.35%	46.41%	46.02%	46.89%
Encours de crédit (En millions MGA)	145 174	177 868	244 576	302 570
Encours d'épargne et/ou dépôts (En millions MGA)	91050	136443	193095	210003

Source : statistique consolidée par la SNMF

Depuis la crise de 2009, le secteur de la microfinance n'a cessé de se développer. L'augmentation du nombre de points de services croît à un rythme annuel moyen de 4.87%. C'est ce type d'investissement qui coûte le plus cher aux IMF. Mais des points de services plus important, pour une IMF donnée, ne signifie pas pour autant qu'elle se développe.

¹³ E. Andrianasolo. (2008), « Etude de cas sur la microfinance à Madagascar : promotion d'un secteur viable », Commission de Supervision Bancaire et Financière, pp 3

Il arrive que la construction d'un nouvel établissement de service ne soit pas rentable si l'accroissement, en conséquence, du nombre de nouveaux clients ne couvre pas les dépenses engagées. Ce sont surtout les encours de crédit et d'épargne qui importent le plus. De 2009 à fin 2012, on constate que le montant d'encours de crédit a quasiment doublé ; allant de 145174 millions MGA à 302570 millions MGA. L'encours d'épargne a connu aussi une importante augmentation à environ de l'ordre de 130.6%.

Tableau n°2 : Encours de crédit et d'épargne

	2009	2010	2011	Sept 2012
Encours de crédit (En millions MGA) (1)	145 174	177 868	244 576	302 570
Encours d'épargne et/ou dépôts (En millions MGA) (2)	91050	136443	193095	210003
Ratio (1)/(2)	1.594	1.303	1.266	1.440

Source : statistique consolidée par la SNMF

Plus le ratio crédit/ dépôts s'approche de 1et mieux le niveau d'épargne accumulé suffira pour répondre à la demande de crédit. Ainsi les IMF gagnera plus d'autonomie vis à vis de leurs bailleurs. C'est en 2011 que le ratio est le plus faible. Tout de même la situation en septembre 2012 s'annonce très confortable (1.440) comparé à celle en 2009 (1.594).

III-1-1-2 : Plan d'action : Orienté « Offre »

Les actions qui sont entrepris, actuellement, dans le cadre de la promotion du secteur des microfinances malgaches ont été établit par la Stratégies Nationale de Microfinance (SNMF) en 2007. Les objectifs, les stratégies ont été synthétisé dans un tableau.

Tableau n°3 : Tableau synoptique de la Stratégie Nationale de Microfinance (2007 – 2012)

Objectif global de développement : **favoriser l'accès à des services de microfinance diversifiés tant au niveau de l'offre de produits qu'au niveau des types d'institutions, grâce à des institutions viables, intégrées dans le secteur financier pour une majorité de ménages à faible revenu et de micro entrepreneurs sur l'ensemble du territoire malgache d'ici 2012.**

Axe stratégique n°1 : Amélioration du cadre économique légal et réglementaire pour un développement harmonieux du secteur de la microfinance	Axe stratégique n°2 : Offre viable et pérenne de produits et services adaptés, innovants, diversifiés et en augmentation dans les zones non couvertes et dans celles faiblement couvertes par des IMF professionnelles	Axe stratégique n°3 : organisation du cadre institutionnel de manière à permettre une bonne structuration et une conduite efficiente du secteur
Objectif spécifique n°1 : mettre en œuvre des politiques économiques favorisant le développement de la microfinance	Objectif spécifique n°1 : Œuvrer pour la professionnalisation des IMF	3.1. Objectif spécifique n.1 : Renforcer la structuration de la profession
Objectif spécifique n°2 : Compléter et implanter le nouveau cadre légal et réglementaire et la mise en place des instructions et circulaires axés sur la santé financière	Objectif spécifique n°2 : Améliorer la santé financière et la transparence des IMF	3.2. Objectif spécifique n.2 : Assurer de façon efficace la coordination nationale du secteur
	Objectif spécifique n°3 : Accroître, diversifier et étendre l'offre de produits et services financiers surtout dans les zones non encore ou faiblement touchées	Objectif spécifique n.1 : Gérer et conduire la SNMF de manière efficiente et concertée
Objectif spécifique n°3 : Assurer une surveillance adéquate du secteur pour une meilleure croissance	Objectif spécifique n°4 Assurer une articulation des IMF avec les autres systèmes financiers par l'accès à de mécanismes diversifiés et appropriés de refinancement à court et moyen terme, pondérés aux risques qu'elles représentent	

Source : MFB (2007), « Stratégie nationale de la microfinance (2008-2012) », MFB Madagascar, pp 10

Analyse critique de la stratégie (2007-2012) :

Le plan d'action de la SNMF est axé sur 3 axes :

- 1) sur le cadre économique et réglementaire
- 2) sur la qualité des produits
- 3) sur les dispositifs organisationnels qui permettraient de mieux encadrer la microfinance

L'on pourrait dire que la SNMF a pensé à tout sauf à l'essentiel. Ses stratégies, de manière générale, sont exclusivement centrées sur l'Institution de la Microfinance sans prendre en considération les défaillances du point de vue des clients. La SNMF adopte une économie de l'offre ; elle pense que le meilleur moyen d'accroître la demande de crédit est d'améliorer la qualité de l'offre (pérennité et viabilité du produit, refinancement approprié,...). Mais en réalité, la nature de l'offre de crédit à Madagascar n'est pas si déplaisante ; *le problème a toujours été que les pauvres ne mettaient pas beaucoup de conviction sur cet outil qu'est la microfinance*. C'est contraire à leur éthique à leur façon de faire, trop de risque à supporter (puisqu'il s'agit d'endettement) ; encore nombreuses sont les explications à cette déplaisance.

III-1-2 : Le niveau du capital humain malgache

Le niveau de capital humain pour un pays se mesure à travers le secteur de l'éducation et de la santé. On a précisé au départ que les facteurs sociaux comme la coutume ou l'habitude influent considérablement sur la qualité de travail que pourrait offrir un individu, mais ces éléments sont difficiles à mesurer. Comment affirmer que telle ou telle région, de manière générale, ne peut tolérer telle ou telle pratique professionnelle. De toute manière, même si ces pratiques sociales sont enracinées profondément chez un individu ; les pratiques improductives peuvent être éradiquées avec d'excellentes éducations. En outre, même si l'amélioration du niveau de santé accroît énormément le PIB d'un pays ; il semble qu'aborder le terme de niveau de santé n'est pas convenable à l'issue de ce mémoire. Il est donc plus pratique de limiter la mesure du niveau de capital humain uniquement à travers l'éducation.

Il y a l'éducation formelle constituée de l'éducation fondamentale, l'enseignement secondaire, la formation technique et professionnelle, l'enseignement supérieur et formation universitaire. Et de l'autre côté l'éducation non formelle constituée de l'école infantile, l'alphabétisation fonctionnelle et l'éducation au civisme et à la citoyenneté.

L'aventure de l'investissement à risque n'est pas réservé uniquement aux compétents. Il suffit d'être motivé et c'est un début. Cependant, pour jouir de l'octroi d'un crédit, l'emprunteur doit disposer d'un minimum de connaissance : il faut qu'il sache lire et écrire, il faut qu'il maîtrise l'art de la persuasion pour épater l'IMF lors de la demande de crédit.

En temps normal, énumérer ce genre de capacité relève de l'enfantillage et n'a rien de sérieux, mais admettons bien que la population cible des Microfinances n'est pas tout à fait ordinaire. Les microfinances ciblent impérativement les populations pauvres. Et quant on dit pauvreté ; on entend souvent ignorance, nonchalance, introversion.

La pauvreté n'altère pas le capital humain. Au premier degré, c'est surtout le manque cruel d'éducation qui explique ce fait. Comme on l'a dit au dessus, on n'a pas besoin d'être chevronné pour bénéficier du microcrédit. Il suffit de maîtriser le fondamental.

Le niveau du capital humain d'un pays se mesure surtout à travers l'enseignement primaire ainsi qu'au niveau du secondaire du premier cycle. Mais surtout au niveau du primaire ; c'est l'enseignement fondamental.

III-1-2-1 : Médiocrité au sein de l'enseignement fondamental

Tableau n°4 : Indicateurs de performance sur l'enseignement fondamental malgache (2002-2008)

	Madagascar	
Indicateurs	2002	2008
1- Taux brut de scolarisation (%)		
Primaire	107	124
Secondaire 1 ^{er} Cycle	20	25
2- Taux d'achèvement du primaire (%)	30	60
3- Taux de redoublement primaire (%)	30	19
4- Ratio élèves enseignements en primaire	60	49
Source : Ministère de l'Education Nationale		

Le taux d'achèvement du primaire reste très délicat même si on a constaté une nette amélioration, passant de 30 % en 2002 à 60 % en 2008. En fait l'inefficacité est encore flagrante au sein du primaire.

Qualité incertaine¹⁴ :

Les résultats obtenus par le Programme¹⁵ d'Analyse des Systèmes Educatifs de la Conférence des Ministres de l'Education des pays ayant le français en partage (PASEC) ont montré qu'au niveau international la qualité de l'éducation malgache reste à désirer :

- Les élèves malgaches sont doués dans des matières telles les mathématiques. Par contre Madagascar figure parmi ceux qui sont faibles en français. Cette incapacité à maîtriser la langue d'enseignement limite considérablement l'évolution des élèves. La situation semble un peu insolite. On suppose toujours que le faible taux de scolarisation explique en partie la faiblesse du niveau de capital humain, que l'enseignement est la solution à l'ignorance. Or statistiquement c'est l'enseignement lui même qui est incompris des étudiants.
- Outre cette difficulté à comprendre la langue d'enseignement, faute de support matériel l'on constate que l'enseignement malgache ne se base pas assez sur des pédagogies solides et préétablies.

Le temps d'enseignement théorique nécessaire est évalué à **900 heures**, alors que les élèves malgaches ne reçoivent en moyenne que **600 heures**.

III-1-2-2 : Faible degré d'émancipation à la pauvreté

Le degré d'émancipation à la pauvreté mesure à quel point un individu éprouve le désir de se développer, de vivre une vie plus agréable. Dans la partie II, on a posé comme hypothèse H₂ : « le capital humain englobe tous les dispositions de l'homme à accroître son revenu futur: ses préférences, ses capacités, ses comportements... » L'autre manière de connaître si le niveau de capital humain malgache est capable de relancer le pays est de déterminer à quel point les individus désirent s'émanciper de la pauvreté.

Pour avoir une idée du niveau de cette émancipation, une enquête personnelle a été fait au près de 30 individus.

Enquête personnel auprès de 30 individus de classe pauvres compris entre 21-45 ans.

Question 1 : Est-ce que vous avez des projets en tête ? Si oui êtes-vous bien déterminé à le réaliser ?

¹⁴ MEN, « rapport nationale sur le développement de l'éducation », Madagascar, 2009, pp8

¹⁵ Observation entre la Période de 1997 à 2004

	Individus
Avec projet	22/30
Sans projet	8/30

	Individus
Déterminés	4/22
Indifférents	18/22

⇒ **73%** des sujets déclarent avoir des projets en têtes. Mais **81.81%** de ces 73% ne tiennent pas tellement à cœur la réalisation de leur projet. Cela leur est indifférent.

Question 2 : Si on vous accorde des crédits selon les conditions suivant : réaliserez-vous votre projet (ou un projet) ?

Crédit : 400 000 Ar ; Remboursement : dans délai d'un an ; Taux d'intérêt : 0 %

	Individus
Accepte	5/30
Pas tentés	25/30

⇒ Même si l'offre est très alléchante, **16.66 %** des sujets seulement éprouvent le désir d'accepter l'offre.

Même si tous les malgaches souhaitent une amélioration de la situation, il est clair que peu d'entre nous agissons pour rechercher des résultats.

III-2 : Stratégies à effet direct conseillées

Le niveau du capital humain malgache est assez faible. Si ce niveau était un peu plus élevé, alors on n'a pas besoin de toujours modifier l'offre dans le but d'attirer des clients. Les principes des microfinances en soit fait déjà d'eux une opportunité. La microfinance devrait être vue comme une source d'eau au beau milieu du désert.

Malheureusement, Madagascar n'est pas encore dans cette situation où tout le monde est microentrepreneur ; où tout le monde est à l'aise avec le système de crédit.

Aux Etats-Unis par exemple, le meilleur moyen de discerner un pauvre est de constater le niveau de ses dettes. Tout le monde fait du crédit aux USA ; des crédits pour le logement, pour le mobilier,... Certes l'endettement est un risque à prendre, mais dans la majorité des cas, le crédit est toujours un excellent moyen de relance.

Le renforcement du capital humain *ne se fait pas en un jour, c'est un investissement à très long terme*. Se fier uniquement sur cette nouvelle directive dans le but d'améliorer le secteur des microfinances serait du pur gâchis.

Pour obtenir des résultats dans les plus brefs délais, les IMF doivent dans un premier temps maintenir les stratégies classiques qui ont fait ses preuves.

III-2-1 : Maintien des politiques visant à mieux s'approcher des clients cibles.

L'IMF possède deux objectifs :

- Celui de répondre aux besoins de ceux qui veulent du crédit ;
- ensuite de créer artificiellement le désir de vouloir le crédit chez les autres : c'est la sensibilisation

Pour atteindre les deux objectifs les IMF devront miser sur un investissement qui consiste à augmenter le nombre d'agences.

La délocalisation des agences permet de réduire le coût de transaction (transport, temps consacré,..) supporté par l'emprunteur. Du côté des IMF, grâce à la délocalisation, la sensibilisation devient de plus en plus efficace.

Il est avéré qu'une agence de plus, s'il a été précédé d'une excellente étude de marché, contribuera à augmenter la clientèle que connaît l'Institution. Pour éviter de faire des affirmations gratuites, une étude économétrique va être effectuée afin de justifier que le nombre d'agence est un Input qui contribue effectivement à l'accroissement du nombre de clients.

Objectif et méthode:

L'objectif est de démontrer que la possession de plusieurs agences explique en partie la masse de la clientèle. Grâce à une étude économétrique, on pourra déterminer si l'input « nombre d'agence » est corrélé à l'output « nombre de clients ».

On va partir d'une statistique relatant le nombre d'agence et le nombre d'adhérents pour quelques IMF de Madagascar.

Tableau n°5 : Statistique sur URCECAM, TIAVO, et OTIV

Nom de l'union	Nombre d'agences	Nombre d'adhérents
URCECAM Vakinankaratra	32	16 307
URCECAM Menabe	13	7 535
URCECAM Amoron'i Mania	25	12 510
URCECAM Bongolava	14	9 549
URCECAM Itasy	24	11 455
URCECAM Ivon' i Merina	18	8 006
URCECAM Analamanga	26	13 974
URCECAM Sofia	17	12 350
URCECAM Alaotra	12	4 701
TIAVO Fianarantsoa	59	33 481
OTIV Antananarivo	41	61 583
OTIV Toamasina	13	28 527

Source : APIFM (2008)

Traitement de donnée : 1) Détermination des estimateurs \hat{a}_2 , \hat{a}_1

	X	Y	$X - X_{\text{moy}} (1)$	$(X - X_{\text{moy}})^2$	$Y - Y_{\text{moy}} (2)$
I ₁	32	16,307.00	7.5	56.25	- 2,027.00
I ₂	13	7,535.00	-11.5	132.25	- 10,799.00
I ₃	25	12,540.00	0.5	0.25	- 5,794.00
I ₄	14	9,549.00	-10.5	110.25	- 8,785.00
I ₅	24	11,455.00	-0.5	0.25	- 6,879.00
I ₆	18	8,006.00	-6.5	42.25	- 10,328.00
I ₇	26	13,974.00	1.5	2.25	- 4,360.00
I ₈	17	12,350.00	-7.5	56.25	- 5,984.00
I ₉	12	4,701.00	-12.5	156.25	- 13,633.00
I ₁₀	59	33,481.00	34.5	1190.25	15,147.00
I ₁₁	41	61,583.00	16.5	272.25	43,249.00
I ₁₂	13	28,527.00	-11.5	132.25	10,193.00
Moyenne	24.5	18,334.00			
Somme			-	2151	-

$$\hat{a}_2 = 742.27 ; \hat{a}_1 = 148.46 \implies \hat{Y}_i = 148.46 + 742.27 X_i$$

2) Calcul de la variance de l'erreur et de \hat{a}_2

	(1)*(2)	\hat{Y}	$E = Y - \hat{Y}$	E^2
I ₁	- 15,202.50	23,901.00	- 7,594.00	57, 668,857.18
I ₂	124,188.50	9,797.93	- 2,262.93	5, 120,857.59
I ₃	- 2,897.00	18,705.13	- 6,165.13	38, 008,870.16
I ₄	92,242.50	10,540.20	- 991.20	982,473.57
I ₅	3,439.50	17,962.87	- 6,507.87	42, 352,327.34
I ₆	67,132.00	13,509.27	- 5,503.27	30, 285,930.70
I ₇	- 6,540.00	19,447.40	- 5,473.40	29, 958,110.61
I ₈	44,880.00	12,767.00	- 417.00	173,887.84
I ₉	170,412.50	9,055.66	- 4,354.66	18, 963,101.53
I ₁₀	522,571.50	43,942.21	- 10,461.21	109, 436,839.67
I ₁₁	713,608.50	30,581.40	31,001.60	961, 099,012.31
I ₁₂	- 117,219.50	9,797.93	18,729.07	350, 778,018.31
Moyenne		18,334.00		
Somme	1, 596,616.00		-	1, 644, 828,286.83

Variance de l'erreur	164482828.7
Variance d' \hat{a}_2	76468.0747
Ecart type d' \hat{a}_2	276.5286146
ratio de student	2.68
ratio sur la table	2.2281

Le ratio de student est supérieur à la valeur sur la table ($2.68 > 2.2281$), donc à un seuil de risque de 5% $\hat{a}_2 \neq 0$.

Le test de corrélation a montré que, statistiquement, l'augmentation du nombre d'agence accroîtra toujours le nombre de client d'un IMF ; que en tout, plus il y aura d'agence et plus le nombre de personnes ciblé par la microfinance augmentera.

Toujours dans le cadre de la promotion du secteur, il est conseillé de prioriser le prêt groupé au détriment du prêt individuel pour accroître l'efficacité des microfinances.

III-2-2 : Prioriser le prêt groupé au détriment du prêt individuel

Le prêt groupé est un prêt accordé à des individus qui s'unissent pour demander du crédit. Le prêt groupé est avantageux pour l'IMF car en générale cette pratique diminue le risque de non-remboursement. Les individus consentants se connaissent bien en générale et sont attachés l'un à l'autre par le contrat. Chacun fera en sorte que son partenaire utilise bien à bonne efficience le crédit ; et qu'il honorera bien ses dettes. Le plus rassurant pour l'IMF, au cas où l'un des contractants n'arrive pas à rembourser le groupe doit systématiquement garantir le remboursement.

Le prêt groupé implique qu'il doit y avoir une coïncidence entre les besoins de tout le groupé pour que l'individu le plus désireux puisse bouger. Mais tout de même il est prouvé mathématiquement que le prêt groupé est avantageux que ce soit pour l'IMF ou pour le bénéficiaire.

Grâce au prêt groupé :

L'IMF peut pratiquer un taux d'intérêt plus bas dans le cas groupée que dans le cas individuel.

Le profit espéré est plus important pour un individu participant au prêt groupé.

III- 3 : Stratégies à long terme recommandées

Comme il a été sous-entendu auparavant, les stratégies maintenues par les autorités compétentes, comme la SNMF, ne sont pas inadaptées, on dit tout simplement que quelques choses manquent. Au plus profond du problème il est essentiellement question de capital humain.

L'homme malgache en générale : n'épargne pas (expliquant cette médiocrité du marché de l'investissement) ; n'a pas le goût du risque et de l'investissement ; contre l'endettement ; ne possède assez de potentiel pour traiter facilement les nouvelles informations.

Ainsi donc, les autorités doivent miser sur l'amélioration du capital humain malgache pour espérer promouvoir à long terme le secteur de la microfinance.

III-3-1 : Education dirigée vers l'instauration des bons principes

Dans la partie II, on a pu identifier que ses dispositions improductifs étaient le fruit de notre coutume ; de nos habitudes ; de notre préférence accrue pour la consommation présente.

L'éducation est toujours la solution quant il est question de « disposition de l'homme ». Elle se définit comme l'action de former d'instruire ; mais aussi de développer méthodiquement une faculté particulière. L'éducation est donc capable de supprimer les « dispositions » improductifs de l'homme mais éventuellement de les modifier suivant la demande de la situation.

Les principes sont à la base des raisonnements d'un individu ; et sont les règles générales théoriques qui guident la conduite. On entend par bon principe, les règles de conduite et surtout de raisonnement qui sont susceptibles de conduire au développement économique de l'individu. Les « principes » sont différents suivant les individus, et dépendent généralement de leur niveau d'éducation.

Le cas de la Chine avec le Confucianisme nous démontrent à quel point les « principes » peuvent contribuer considérablement au développement d'un pays.

Le Confucianisme a influencé l'attitude des Chinois face à la vie, a fixé les modes de vie et les normes des valeurs sociales et a fourni les fondements intellectuels des théories et institutions politiques chinoises.

La Chine d'aujourd'hui a été construite sur les fondements intellectuels du confucianisme. On constate une certaine uniformité des préférences chez les chinois, l'uniformité des préférences garantie que l'initiative économique mise en place par le gouvernement sera en accord avec la mentalité et l'attente de la majorité des ménages. Il n'est pas ici question d'adopter le confucianisme ; l'idée est de faire entendre aux autorités compétentes à quel point il est important **qu'une nation ait une idéologie officielle qui lancera et fera durer son développement.**

III-3-2 : Sensibiliser tout particulièrement les jeunes à la pratique du microfinancement

L'intérêt de ce choix repose principalement sur la nature propre au capital humain. Pourquoi les jeunes au lieu des adultes alors que ce sont ces derniers qui empruntent essentiellement.

Avant d'éclaircir, on va d'abord analyser la nature même du capital humain. Le capital humain n'est pas si différent du capital physique (machine ou matériel) ; il améliore la productivité individuelle du travailleur comme le capital physique, quant à lui, accroît la productivité d'une entreprise (ou industrie). Aussi, le capital humain s'accumule tout comme le capital physique ou le capital monétaire. Seulement tout comme une machine imprimée avec sa date limite d'utilisation ; le capital humain peut aussi atteindre ses limites. Considérons un individu paysan atteignant l'âge de la cinquantaine. Pour survivre, dans sa jeunesse, cet homme devait maîtriser certaines techniques agricoles. Toutes les techniques qu'il a utilisé à l'époque, lui a permis de bien produire, de vivre convenablement. Supposons qu'il s'agit de culture de riz. A son époque, un agriculteur devait planter avec générosité les jeunes pousses de riz. On pensait à l'époque qu'il fallait mètre beaucoup de jeune pousse de riz pour obtenir de meilleure récolte. A présent un jeune ingénieur lui suggère de faire l'opposé de ce qu'il avait fait auparavant. Il est très probable que le vieil homme va refuser d'adopter cette nouvelle technique ; pour le simple raison qu'il juge posséder un capital personnel suffisant pour entretenir son revenu. L'ingénieur aurait eu beaucoup de chance

d'être écouté s'il conseillait par exemple un jeune qui connaît assez peu au métier d'agriculture.

En conclusion le capital humain est un capital à actualiser. L'accumulation de capital se stagne à partir du moment où l'individu juge qu'il en a assez. Plus l'individu se comporte comme un illuminé et plus il sera difficile de lui apprendre quelque chose de nouveau.

La prise en compte de ce terme de « capital humain à désinvestir » ouvrira l'esprit du gouvernement qu'il sera difficile de sensibiliser les adultes d'aujourd'hui à cette pratique de microcrédit. L'idéal serait de viser à long terme : sensibiliser les jeunes d'aujourd'hui pour mieux les préparer le temps voulu.

III-3-3: Le crédit éducation

Le crédit éducation est un crédit destiné à la subvention de l'éducation.

Le crédit à la consommation est largement déconseillé. Il est à l'origine de la plupart des surendettements. Mais l'éducation est-il une consommation où un investissement ? La théorie du capital humain nous explique suffisamment que l'éducation est un investissement qui permettra d'accroître le revenu de l'individu en temps voulu.

Or, c'est justement ce facteur temps qui pose problème. L'investissement en capital humain n'est rentable qu'à très long terme. Ainsi la structure même du microcrédit (remboursement à court moyen terme) ne permette pas de considérer le crédit éducation comme un investissement. Un individu peut demander un crédit éducation mais c'est sûr que ce n'est pas avec le revenu procuré par cet investissement qu'il va rembourser. En tout, pour pouvoir bénéficier du crédit éducation, il faudra que l'individu possède une certaine capacité de remboursement à court terme : c'est un offre quasi-excluant donc. Il ne résoudra pas le problème d'éducation.

Pour l'emprunteur ainsi que pour l'IMF, le crédit éducation relèvera toujours du crédit consommation. Seulement au niveau macroéconomie la vérité change, la somme des consommations individuelles devient de l'investissement macroéconomique. L'Etat aura toujours intérêt à ce que la majorité de la population bénéficie d'une excellente éducation. Il devra trouver un moyen de réconcilier microfinance et éducation. Le crédit étudiant (pour les universitaires) devrait être adopté et dirigé par l'Etat.

CONCLUSION

La microfinance a permis à l'individu exclu du secteur bancaire de profiter du système de crédit pour améliorer le niveau de son revenu. Ironie du sort, le microcrédit est considéré comme la représentation miniature des aides multilatérales avec comme dénominateur commun : la pauvreté et l'incapacité des concernés à mener à bien les initiatives de développements.

Le problème n'est pas infrastructurel, ni l'environnement macroéconomique ou politique, il est d'abord humaine. L'optimalité du système de microcrédit est conditionné par des dispositions naturelles à l'individu économiques. En ne citant que les plus importants, il y a la préférence, en faveur, de l'utilité future [pour l'ensemble de la population demandant ou ne demandant pas de microcrédit] ; de la capacité à évaluer les risques et de traiter les informations ; des normes sociales auxquels l'individu doit y soumettre [surtout vis à vis de l'idée de s'endetter] ; et surtout des capacités de l'agent et du principal pour éviter l'inefficacité et surendettement.

Nous l'affirmons, ces aspects humains du microcrédit ne sont pas les plus importants. Ils doivent, tout de même, être pris en compte. Sur ces propos, concernant Madagascar, nous constatons que les stratégies mises en œuvre par la SNMF sont trop limitées à « l'offre » ou plus clairement « au produit ». Il est très important d'améliorer le produit [le microcrédit] pour qu'il soit plus attrayant. Seulement, l'idéal serait que ce produit devient une opportunité aux yeux des clients cibles et que la qualité de l'offre n'est que secondaire à leurs yeux.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

Ouvrages :

- 1) BECKER Gary S (1993), "*Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education*", University of Chicago Press, Chicago.
- 2) BECKER, Gary. (1996). « *Accounting for Tastes* », Harvard University Press, Massachusetts.
- 3) BOYE S., HAJDENBERG J., POURSAT C. (2006), « *Le guide de la microfinance: Microcrédit et Epargne pour le Développement* », Ed. d'Organisations, Paris
- 4) BOYE, S., HAJDENBERG, J., POURSAT, C. (2006), « *Le guide de la microfinance: Microcrédit et Epargne pour le Développement* », Ed. d'Organisations, Paris.
- 5) CHAVANCE, B. (2007), "*L'économie institutionnelle*", La Découverte, Paris
- 6) GAZIER Bernard (1992), « *Economie du travail et de l'emploi* », Dalloz, Paris.
- 7) LORRIAUX, J.P. (1989), « *Economie politique contemporaine* », Economica, Paris.
- 8) MANDRARA, E. T. (2009), « *pour une critique de la doctrine classique du sous-développement* », Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation,

Articles :

- 9) ASSOULINE, N. ; POURSAT, C. (2011) « *Les institutions de la microfinance malgache face à la crise : quelles premières leçons tirer ?* », AFD, France
- 10) DIER, (2009) « *Notes de macroéconomie* », Université Pierre Mendès, France
Direction générale de l'Economie, (2007) « *Rapport économique et financier* », MEFB, Antananarivo
- 11) GUERIN, I. (2002) « *La microfinance et la création d'entreprise pour les chômeurs : la situation dans quelques pays européens et en Amérique du nord* », Centre Auguste et Léon Walras, Lyon
- 12) KPODAR, K.-R. « *Le développement financier et la problématique de réduction de la pauvreté* », CERDI, France
- 13) MFB, (2007) « *Stratégie Nationale de la microfinance* », MFB, Antananarivo

TABLES DES MATIERES

REMERCIEMENT

SOMMAIRE

LISTE DES TABLEAUX

LISTE DES SCHEMAS

ACRONYMES

INTRODUCTION.....1

I : Généralité

I-1 : Notion de pauvreté vers une justification du choix de la microfinance et du capital humain.....3

I-1-1 : Définition et mesure de la pauvreté.....3

I-1-1-1 : Définition.....3

I-1-1-2 : Mesure.....3

I-1-2 : Les 2 piliers de l'accumulation de richesse : le facteur dynamique ; et la performance humaine.....5

I-1-2-1 : Le facteur dynamique.....5

I-1-2-2 : La performance humaine.....6

I-2 : Les rôles et le fonctionnement de la microfinance.....9

I-2-1 : Les rôles de la microfinance.....9

I-2-1-1 : Le crédit.....9

I-2-1-2 : L'épargne.....10

I-2-2 : Approche sur la fonctionnalité de la microfinance.....	10
I-2-2-1 : Microcrédit : aspect contractuel.....	10
I-2-2-2 : Microcrédit : fixation du taux d'intérêt et coût de transaction.....	12
I-2-2-3 : Microcrédit : asymétrie d'information.....	13
I-3 : Capital humain.....	14
I-3-1 : Définitions.....	14
I-3-2 : Synthèse des travaux de G. Becker.....	14
I-3-3 : Concept d'« aptitude de base ».....	16
I-3-3-1 : L'Alphabétisation.....	16
I-3-3-2 : La maîtrise de la langue internationale.....	16
I-3-3-3 : La maîtrise de l'outil informatique.....	17

II : Approche théorique des éléments humains à la base du fonctionnement du microcrédit

II-1 : Approche suivant l'analyse néoclassique du comportement humain.....	20
II-1-1 : Préférence intertemporelle.....	20
II-1-2 : L'Attitude face au risque.....	22
II-2 : Les éléments fidèles au précepte de capital humain.....	24
II-2-1 : Aptitude de l'agent : l'entrepreneuriat.....	24
II-2-2 : L'aptitude du principal : le relationnel et la négociation.....	25

II-2-2-1 : Création et développement de la clientèle.....	26
II-2-2-2 : La négociation.....	26
II-3 : Extension du précepte de capital humain.....	27
II-3-1 : La coutume.....	27
II-3-1-1 : Coutume et fonction de préférence.....	27
II-3-1-2 : Coutume et mode de décision.....	28
II-3-2 : Habitude.....	29
II-3-2-1 : Habitude au sens de Veblen : « Habits ».....	29
II-3-2-2 : Habitude et traitement d'information.....	30

III-Discussions et recommandations se rapportant aux microfinances et au capital humain malgache

III-1 : Discussions touchant le secteur des microfinances et le capital humain malgache.....	32
III-1-1 : Le secteur des microfinances.....	32
III-1-1-1 : Secteur en évolution permanente.....	32
III-1-1-2 : Plan d'action : Orienté « Offre ».....	33
III-1-2 : Le niveau du capital humain malgache.....	35
III-1-2-1 : Médiocrité au sein de l'enseignement fondamental.....	36
III-1-2-2 : Faible degré d'émancipation à la pauvreté.....	37
III-2 : Stratégies à effet direct conseillées.....	39
III-2-1 : Maintien des politiques visant à mieux s'approcher des clients cibles....	39

III-2-2 : Prioriser le prêt groupé au détriment du prêt individuel.....	42
III- 3 : Stratégies à long terme recommandées.....	43
III-3-1 : Education dirigée vers l’instauration des bons principes.....	43
III-3-2 : Sensibiliser tout particulièrement les jeunes à la pratique du microfinancement.....	44
III-3-3: Le crédit éducation.....	45
CONCLUSION.....	46
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	
TABLES DES MATIERES	

Nom et Prénoms : ANDRIANANTENAINA Hobimanana Fanomezantsoa Tahiry

Thème: « Lutte contre la pauvreté : le renforcement du capital humain au cœur de la promotion du secteur des microfinances »

Nombre de page : 46

Nombre de tableau : 5

Nombre de figure : 1

Nombre de schéma : 3

Résumé

Sous l'hypothèse que les agents économiques sont rationnels, la microfinance est l'outil la plus efficace pour reconstruire un pays envahi par la pauvreté. Malheureusement, la pauvreté rime rarement avec rationalité, elle engendre une dégradation du capital humain du fait du manque cruel d'éducation. Des analyses axées sur l'aspect humain [comportement, préférence,...] du microcrédit ont montré que la promotion des microfinances ne peut s'amorcer :

- que si le capital social, gouvernant la localité géographique, consent cette pratique ;
- que si le capital personnel des agents économiques coïncide aux exigences du système de crédit.

Le capital social ou personnel est modifiable par l'éducation. La promotion du secteur des microfinances doit débiter par la mise en conformité du capital humain aux exigences du système de crédit et du système d'investissement.

Mots clés : microfinance, rationalité, capital humain, capital social, capital personnel, outil, éducation

Adresse: Lot IAI 151A Antsahakely, Ambohidrapeto

Encadreur : Docteur RAKOTO David Olivaniaina