

La mise en pratique de l'extension financière à la périphérie. Agencements péruviens

Marie Langevin Laprise

Thèse présentée à la Faculté des études supérieures et postdoctorales dans le cadre du
programme de doctorat en études politiques en vue de l'obtention du grade de Philosophiae
Doctor (Ph. D.) en science politique

École d'études politiques
Faculté des sciences sociales
Université d'Ottawa

Résumé

Le processus d'extension des marchés financiers à la périphérie de l'économie politique globale, dans des endroits où ils étaient auparavant inexistants, est l'objet de la thèse. En prenant le cas exemplaire de la microfinance et de l'inclusion financière au Pérou, je m'interroge sur la manière dont se construisent ces marchés, sur les processus et sur les mécanismes qui s'activent pour les mettre en pratique. L'inclusion financière vise à ériger des espaces économiques centrés sur la finance dans des lieux vierges, en créant de nouvelles machines technico-sociales capables d'approfondir la pénétration des marchés financiers et d'y insérer les masses d'individus jusque-là laissés en marge. J'affirme qu'il est important de s'intéresser à ce processus créatif parce qu'il vise à enrôler dans l'économie capitaliste à dominance financière un immense réservoir de valeur, certainement périphérique, mais absolument pas accessoire: l'économie informelle. Ma thèse vise à comprendre les *motifs*, les *moyens* et les *incidences* de l'insertion de ce réservoir.

Je soutiens que la logique de l'accumulation capitaliste de la finance et celle de la croissance inclusive du développement néolibéral président au projet d'inclusion financière en tant que *motivation*. J'explique que la microfinance s'étend *moyennant* une proximité grandissante avec la haute finance: les fournisseurs de services financiers et les clientèles s'alignent autour de son mode de fonctionnement. Je soutiens que l'inclusion financière articule un mécanisme central —la différenciation— pour étendre et rentabiliser la finance périphérique, et que c'est ce mécanisme qui porte à *conséquences* sur la forme de marché qui est créé: on admet certaines manières de faire la finance et on en rejette d'autres, on insère dans le marché les personnes potentiellement fonctionnelles alors qu'on rejette les plus récalcitrantes, et on applique aux inclus une tarification adaptée. En alliant des institutions, des produits financiers et des consommateurs différenciés, il devient possible d'activer l'inclusion de l'économie informelle dans les circuits financiers dominants, pour pouvoir ensuite s'approprier la valeur qui y est créée.

En mobilisant des théories structuralistes et des outils de l'approche de Bourdieu, ma thèse cerne une impulsion, la croissance de la microfinance, qui provient des champs de la finance et du développement et qui est relayée vers les acteurs au moyen de l'habitus et des *doxais*. Ma thèse dépasse cependant les impératifs verticaux et leur mode de transmission en exploitant l'approche par agencements (*assemblages*) pour éclairer les moyens d'inclusion financière à l'échelle méso, pour exposer pleinement leurs conséquences et pour comprendre comment on arrive à rallier concrètement des impératifs logiques qui entrent en tension. La thèse analyse deux agencements en profondeur: l'agencement 'BCP-Edyficar-Mibanco' entre des institutions phares de microfinance et la plus grande banque commerciale péruvienne; et l'agencement d'une structure de coordination public-privé des pratiques d'extension des marchés financiers, la 'Stratégie nationale d'inclusion financière'. Avec une approche de l'agencement, dont les tendances au délitement du social et à la négligence des macrocontextes politiques sont corrigées par l'articulation avec les impératifs structuraux et certains éléments de la théorie des champs, ma thèse expose ce qui fait courir les composantes de l'économie politique vers l'inclusion financière, ce qui les rends capables de s'aligner et d'être fonctionnelles autour du même projet et ce qui porte politiquement à conséquences pour l'inclusion et l'exclusion.

TABLE DES MATIÈRES

LISTE DES GRAPHIQUES ET TABLEAUX	VII
LISTE DES FIGURES ET CARTES	VIII
LISTE DES ABRÉVIATIONS	IX
REMERCIEMENTS	XI
INTRODUCTION	1
1. LE PARADOXE DE LA MICROFINANCE	3
2. CONTRIBUTIONS À L'ÉCONOMIE POLITIQUE GLOBALE	7
2.1 Élargir la focale au «Sud global»	7
2.2 Comprendre le concret et le local	12
3. QUESTIONS DE RECHERCHE ET CADRE D'ANALYSE	14
3.1 Les questions de recherche	14
3.2 L'intérêt pour les pratiques et les processus	16
4. CAS D'ÉTUDE ET MÉTHODE	19
4.1 La méthode: cas unique et recherche qualitative	19
4.2 Sur la curiosité initiale de la chercheuse et le processus cognitif	23
4.3 Collecte et traitement des données.	25
5. PLAN DE LA THÈSE	28
CHAPITRE 1. LA FINANCE PÉRIPHÉRIQUE AU PÉROU: CONTEXTE ET CAS D'ÉTUDE	29
1. LE PÉROU EN BREF: SOCIÉTÉ, ÉCONOMIE ET FINANCE	29
1.1 Dynamiques socioéconomiques: croissance, inégalités et pauvreté	30
1.2 Les micro et petites entreprises et l'informalité économique	33
1.3 Le système financier	37
2. LA MICROFINANCE PÉRUVIENNE: REPÈRES HISTORIQUES ET ÉVOLUTION	43
2.1 Les antécédents	44
2.2 La période de décollage	45
2.3 Évolution récente	50
3. CAS D'ÉTUDES	57
3.1 Agencement de la fusion des institutions (micro)financières clés	57
3.2 Agencement de la Stratégie d'inclusion financière nationale	59
CONCLUSION	61

CHAPITRE 2. THÉORIES ET APPROCHES	62
1. INTRODUCTION	62
2. UN PROJET POLITIQUE INSÉRÉ DANS L'ÉCONOMIE POLITIQUE DU CAPITALISME AVANCÉ: LOGIQUES DE CROISSANCE ET TENSIONS	66
2.1 Les logiques de croissances	66
2.2 Prénance des logiques	73
3. L'INCORPORATION DES LOGIQUES: LE CONSTRUCTIVISME STRUCTURALISTE DE BOURDIEU	76
3.1 Boîte à outils conceptuels appliquée à l'EPG	76
Champs: espace social des impulsions et tensions logiques	
Formes de pouvoir	
Mécanismes de médiation des logiques	
3.2 Les limites du constructivisme structuraliste	83
4. L'ALIGNEMENT HORIZONTAL: L'APPROCHE PAR AGENCEMENTS	85
4.1 Généalogie de l'approche	87
4.2 Agencement vs assemblage	89
4.3 Caractéristiques des agencements	89
Ontologie relationnelle	
Dynamique de stabilisation	
Émergence / rapport à la structure	
4.4 Concepts analytiques appliqués à l'EPG	94
Pratiques	
Techniques	
Exemple d'application concrète	
5. COMPLÉMENTARITÉ DES APPROCHES	100
CHAPITRE 3. AGENCEMENT DE LA FUSION DES INSTITUTIONS (MICRO)FINANCIÈRES CLÉS	108
1. INTRODUCTION	108
2. EDYFICAR: D'ONG, À EDPYME, PUIS À FINANCIERA	111
2.1 Logique de croissance et nécessité du upscaling	112
2.2 Alignement avec la finance formelle	115
2.3 Conséquences: accumulation	122
3. FUSION ACQUISITION PAR LA BANCO DE CRÉDITO	123
3.1 CARE et Edyficar: dépasser les limites à la croissance	126
3.2 Banco de Crédito: une nouvelle niche de croissance	129
3.3 Conséquences: nouvelle créature d'accumulation	134
4. ENRÔLEMENT DE MIBANCO	136
4.1 Course à la croissance et dégringolade	139
4.2 Tentatives de juguler les tensions avant d'abdiquer	141

4.3 Nécessité d'un processus de stabilisation	145
4.4 Solutions stabilisatrices	148
5. CONCLUSION	152
CHAPITRE 4. AGENCEMENT DE LA STRATÉGIE D'INCLUSION FINANCIÈRE NATIONALE	153
1. INTRODUCTION	153
2. INCLUSION FINANCIÈRE, CHAMPS ET LOGIQUES DE CROISSANCE	156
2.1 Projet global d'inclusion financière: acteurs, relations et rencontre des champs	157
2.2 Logique du champ de la finance: étendre les opportunités de profit et d'accumulation	159
2.3 Logique du champ du développement néolibéral: réaliser la croissance inclusive	162
3. DÉFIS, TENSIONS ET NÉCESSITÉ DE L'AGENCEMENT	171
3.1 L'ampleur de la tâche	171
3.2 Tensions et risques de dérapages	175
4. AGENCEMENT PÉROUVIEN DE LA STRATÉGIE NATIONALE D'INCLUSION FINANCIÈRE	178
4.1 Agencement statique et composantes	178
4.2 Pratiques de l'agencement	181
Enrôlement	
Exclusion	
Acclimatation	
5. CONCLUSION	204
CONCLUSION	205
1. RÉSUMÉ DES ARGUMENTS CENTRAUX, DES DÉCOUVERTES ET DES CONTRIBUTIONS	205
1.1 Les motifs	205
1.2 Les moyens	207
1.3 Les incidences	211
Différenciation	
Machines d'accumulation	
Risques	
ANNEXE A. LISTE DES ENTREVUES RÉALISÉES	221
ANNEXE B. PORTRAIT GLOBAL DU MARCHÉ MICROFINANCIER	223
ANNEXE C. TYPES D'INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AU PÉROU	224

ANNEXE D. RÉGULATION DES OPÉRATIONS (MICRO)FINANCIÈRES AU PÉROU	225
ANNEXE E. PRINCIPAUX GROUPES D'ACTEURS DU SYSTÈME (MICRO)FINANCIER PÉRUVIEN	226
BIBLIOGRAPHIE	228

LISTE DES GRAPHIQUES ET TABLEAUX

<i>Graphique I.1 Portefeuille et clientèle en microfinance, Amérique latine et Caraïbes 2001-2012</i>	5
<i>Graphique I.2 Secteur microfinancier latino-américain, portefeuille de microcrédits (millions \$ US)</i>	20
<i>Graphique I.3 Adultes possédant un compte dans une institution financière formelle (%)</i>	22
<i>Graphique 1.1 Taux de croissance du PIB péruvien</i>	31
<i>Graphique 1.2 Taux de pauvreté, Pérou 2004-13</i>	32
<i>Graphique 1.3 Distribution de la population active (PEA) au Pérou, selon l'emploi formel et informel, dans et hors secteur informel (2012)</i>	35
<i>Graphique 1.4 Ménages par origine de revenus, selon la condition de pauvreté, 2012</i>	36
<i>Graphique 1.5 Distribution des ménages par origine des revenus, selon les déciles, 2012</i>	37
<i>Graphique 1.6 Structure du crédit dans le système formel (novembre 2014), % du portefeuille alloué.</i>	40
<i>Graphique 1.7 Répartition du portefeuille de crédit aux MPE, selon le type d'institution</i>	41
<i>Graphique 1.8 Microcrédit, volume et coût 1995-2010</i>	50
<i>Graphique 1.9 Adultes possédant un compte dans une institution financière formelle. Comparaisons régionales</i>	53
<i>Graphique 1.10 Croissance du crédit aux micro et petites entreprises 2010-2014</i>	54
<i>Graphique 1.11 Évolution de la structure du portefeuille de prêts des IMF, 2010-2013</i>	55
<i>Tableau 2 Synthèse de l'approche par agencement</i>	97
<i>Tableau 3.1 Croissance d'Edyficar 1998-2001</i>	116
<i>Graphique 3.1 Portefeuille de prêts bruts Edyficar 1998-2013 (milliers \$ US)</i>	128
<i>Graphique 3.2 Structure de financement Edyficar 2008-2013 (millions de PEN)</i>	128
<i>Graphique 3.3 Croissance du portefeuille de prêts et du nombre d'emprunteurs, Mibanco 1998-2013</i>	139
<i>Graphique 3.4 Croissance et rentabilité de Mibanco 1998-2013</i>	140
<i>Graphique 3.5 Structure des dépôts, Mibanco 2004-2013</i>	146
<i>Graphique 3.6 Variation des comptes dépôts et des déposants 2006-2013</i>	146
<i>Tableau 4.1 Taux d'intérêt péruviens (janvier 2014)</i>	161
<i>Graphique 4.1 Part du portefeuille à recouvrer (en %) du secteur microfinancier 2008-2014</i>	176
<i>Graphique 4.2 Part du portefeuille à haut risque (en %) du secteur microfinancier 2008-2014</i>	176
<i>Graphique 4.3 Pourcentage du portefeuille des IMF qui concerne les clients croisés (compartidos), évolution de 2011 à 2013.</i>	177
<i>Graphique 4.4 Extension des points de services par types, 2008-2013</i>	185
<i>Graphique C.1 Croissance du crédit dans les secteurs microfinancier et traditionnel, 2004-2009</i>	216

LISTE DES FIGURES ET CARTES

<i>Carte 1.1 Pérou, zones géographiques et données socioéconomiques</i>	30
<i>Carte 1.2 Expansion des points de services financiers 2007-2012</i>	52
<i>Figure 2.1 Représentation d'un agencement (a)</i>	92
<i>Figure 2.2 Représentation d'un agencement (b)</i>	93
<i>Figure 2.3: Complémentarité de l'appareillage théorique</i>	102
<i>Figure 3.1 Agencement initial des programmes de microcrédits de CARE au Pérou, 1985-1998</i>	112
<i>Figure 3.2 Agencement d'Edyficar comme Edpyme 1998-2008, puis comme Financiera* 2008-...</i>	115
<i>Figure 3.3: Agencement d'Edyficar comme filiale de la BCP (Credicorp)</i>	125
<i>Figure 3.4 Agencement d'Edyficar, intégrant Mibanco, comme filiales de la Banco de Crédito</i>	138
<i>Figure 4.1 Agencement global en Inclusion financière (groupes d'acteurs et connexions)</i>	158
<i>Figure 4.2 Agencement statique de l'inclusion financière au Pérou</i>	180
<i>Figure 4.3 Séquence d'inclusion des consommateurs dans le système financier formel</i>	183
<i>Figure 4.4 Aspects de la personnalité évalués par EFL pour établir le score de risque de crédit</i>	189
<i>Figure 4.5 Campagne promotionnelle de la SBS sur la consommation financière responsable</i>	200
<i>Figure 4.6 Programme de formation des enseignants de la SBS et du MINEDU pour l'éducation financière</i>	201
<i>Figure 4.7 Nouveau point de service Multired pour desservir les bénéficiaires de Juntos</i>	203
<i>Figure D.1 Catégories d'opérations et de services financiers permises par la SBS</i>	225

LISTE DES ABRÉVIATIONS

ACP:	Acción Comunitaria del Perú
AFI:	Alliance for Financial Inclusion
ALIDE:	Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para le Desarrollo
ANT:	Actor Network Theory
ASBANC:	Asociación de Bancos del Perú
ASOMIF:	Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Perú
ATM:	automated teller machine or automatic teller machine
BCP:	Banco de Crédito del Perú
BCRP:	Banco Central de Reserva del Perú
BID\IADB:	Banque Interaméricaine de Développement\Inter-American Development Bank
BM\WB:	Banque mondiale\World Bank
BN:	Banco de la Nación del Perú
BTCA:	Better Than Cash Alliance
CAF:	Corporación Andina de Fomento (banque latino-américaine de développement)
CARE:	Cooperative for Assistance and Relief Everywhere
CEFI:	Centro de Estudios Financieros
CGAP:	Consultative Group to Assist the Poor
CMAC:	Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
COFIDE:	Corporación Financiera de Desarrollo
COPEME:	Consortio de Organizaciones Privadas de Promocion al Desarrollo de la Micro y Pequena Empresa
CRAC:	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
DNI:	Documento Nacional de Identidad
EFL:	Entrepreneurial Finance Lab
ENIF:	Estrategia Nacional de Inclusión Financiera
FENU\UNCDF:	Fonds d'équipement des Nations unies\United Nations Capital Development Fund
FIDAN\FAD:	Fonds international de développement agricole\International Fund for Agricultural Development
FMIMF:	Fonds Monétaire International\ International Monetary Fund
FOMIN:	Fondo Multilateral de Inversiones (Multilateral Investment Fund-IADB)
FONCODES:	Fondo de Cooperación para el Desarrollo Social
GPFI:	Global Partnership for Financial Inclusion (G20)

GRADE:	Grupo de Análisis para el Desarrollo
IDA:	Individual Development Account
IDRC:	International Development Research Centre (Canada)
IEP:	Instituto de Estudios Peruanos
IFC:	International Finance Corporation (WB)
IMF:	Institutions de microfinance
INDE:	Instituto Interamericano para el Desarrollo Económico y Social
INEI:	Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú
ME:	microentreprise
MEF:	Ministerio de Economía y Finanzas del Perú
MIDIS:	Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social del Perú
MINEDU:	Ministerio de Educación del Perú
MPE:	micro et petite entreprise
MPME:	micro, petite et moyenne entreprise
OCDE\OECD:	Organisation de coopération et de développement économiques
OIT\ILO:	Organisation internationale du Travail\International Labour Organization
ONG\NGO:	Organisation non gouvernementale\Non-governmental organization
ONU\UN:	Organisation internationale des Nations Unies\United Nations
PED\DC:	Pays en développement\Developing Country
PIB\GDP:	produit intérieur brut\Gross domestic product
PIF:	Programa de Inclusión Financiera
PME:	Petite et moyenne entreprise
PRODUCE:	Ministerio de la Producción del Perú
PROMUC:	Consortio de ONGs Promoción de la Mujer y la Comunidad
PROMYPE:	Programa Especial de Apoyo Financiero a la Micro y Pequeña Empresa
PEN:	Nouveau sol péruvien (unité monétaire)
PTMC\CCTP:	Programmes de transferts monétaires conditionnels\Conditional Cash Transfer Program
ROE:	Return on Equity
SBS:	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP del Perú
SMV:	Superintendencia del Mercado de Valores del Perú
STS:	Science and technology studies
UE\EU:	Union européenne\European Union
UNSGSA:	United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development
USAID:	United States Agency for International Development
USD:	Dollar américain
VIM:	Véhicules d'investissement en microfinance\Microfinance Investment Vehicles

REMERCIEMENTS

L'aventure d'une thèse de doctorat est une longue randonnée, dont le parcours a été soutenu et jalonné, grâce à l'aide de plusieurs personnes.

Le support de ma directrice de thèse, Jacqueline Best, a été indéfectible. La complicité intellectuelle que nous avons partagée au cours de ces années m'a permis de cheminer avec toujours plus de confiance. Son ouverture et le respect dont elle a témoigné envers mes idées et mes désirs de chercheuse se sont alliés à la justesse de ses conseils. À maintes reprises, j'ai été surprise par la clairvoyance et la pertinence de son regard sur mes écrits. Cela témoigne selon moi d'une grande intelligence et d'une profonde générosité.

Louis, partenaire de vie et ami depuis bientôt vingt ans, est le deuxième pilier de mon parcours. L'espace qu'il a laissé à cette aventure universitaire dans notre vie de famille, est un acte d'amour complice, qui a rendu possible le rêve du doctorat. Notre fille, Luce, a fait montre d'une grande ouverture et de beaucoup de patience pour faciliter l'aboutissement de la thèse. L'appui de mes parents, Doris et Alain, leurs encouragements continus, font également partie des pièces maîtresses de l'aventure.

Je souhaite remercier, de plus, les nombreuses personnes généreusement disponibles et inspirantes, qui ont participé à l'enquête de terrain au Pérou; les professeurs du Centre de recherche de l'Universidad del Pacífico à Lima, et en particulier sa directrice, Cynthia Sanborn, qui m'ont accueillie; ainsi que le réseau COPEME, qui a cordialement accepté de partager ses données.

Je remercie également Matthew Paterson et Éric Pineault, membres de mon comité de thèse, de leur soutien, ainsi que les autres membres du jury, Marie-Josée Massicotte et Tony Porter, d'avoir lu la thèse avec soin et de s'être engagés avec moi dans des réflexions fort stimulantes.

Des ami-e-s et collègues ont par ailleurs été précieux en cours de route, avec des présences de longue date, comme celles de Jade, Jessica, Simon, Zoé, Gaëlle, David, Suzanne, Sandra, Pascale et Stéphanie. Un merci tout spécial également à Lionel, mon relecteur.

Enfin, grâce au soutien financier du Conseil de recherche en sciences humaines du Canada, de l'Université d'Ottawa et des Bourses d'études supérieures de l'Ontario, j'ai pu me consacrer pleinement à mes études durant la majeure partie du doctorat.

INTRODUCTION

It may be that microfinance is at or close to an inflection point. What was, a decade ago, little more than a laboratory-scale experiment in bottom-up development has gone mainstream –and with that transition have come mainstream problems, notably client over-indebtedness. No doubt, these problems can be (and are being) tackled, but the important thing to realise is that they signify success, not failure. Microfinance is becoming normal.

Andrew Hilton

Directeur, Centre for the Study of Financial Innovation

La citation en exergue d'Andrew Hilton, directeur du Center for the Study of Financial Innovation, —un *think tank* londonien et new-yorkais dont «la seule visée idéologique est la croyance dans le libre marché»¹— soutient que la microfinance est en train de devenir normale, du fait qu'elle vit les mêmes problèmes que la finance dominante. Cependant, cette normalisation a ceci de particulier qu'elle s'adresse aux pauvres, comme en témoignent les unités lexicales qui ont récemment rejoint le champ de l'économie politique globale pour qualifier le phénomène: *poverty capital*, *poverty finance* et *poverty industry*². Cette thèse s'intéresse précisément à ce processus en cours de devenir et d'à venir de la finance à la périphérie, aux motivations qui poussent des composantes du capitalisme financiarisé à intégrer dans leur dynamique d'action les portions de l'économie globale jusque-là laissées en marge, à la manière dont cela se produit et aux incidences que cela comporte.

Le processus de construction de la finance marginale, ou finance périphérique³, produit des réalités, des sujets et des objets. Il s'efforce de produire des agents économiques individuels particuliers —consommateurs, gestionnaires d'organisation de microfinance, fonctionnaires, etc.— et des agents économiques collectifs tout aussi particuliers —institutions de microfinance, programmes nationaux, firmes d'investissements, etc.—. La réalité vécue concerne aussi la production de services financiers d'une forme spécifique —crédit, épargne, assurance, *mobile money*, etc.— nécessairement commerciale et financièrement rentable. Il s'agit en somme d'un processus de construction d'un

¹ CSFI, «Microfinance Banana Skins», p. 3.

Les extraits originaux en langues anglaise et espagnole font l'objet, pour la plupart, d'une traduction libre dans la thèse.

² Ces unités lexicales ont été introduites respectivement par Roy, dans *Poverty Capital*, par Rankin, dans «Critical Geography» et par Soederberg, dans *Debtfare States*.

³ L'expression *fringe finance* a été lancée par Aitken, dans «Capital at Its Fringes». La finance marginale correspond aux pratiques financières ayant pour finalité d'étendre la pénétration des services financiers (incluant le microcrédit, le crédit à la consommation, l'épargne, l'assurance, les transferts de fonds) dans des endroits et auprès de clientèles qui étaient auparavant exclues. Je définis le marché financier périphérique comme l'espace social où s'activent les pratiques de finance marginale.

marché financier d'une forme distinctive. Or, insérer les pauvres, les travailleurs informels comme les microentrepreneurs dans le giron de la finance formelle n'apparaît pas comme une idée évidente, allant de soi et il ne s'agit pas, non plus, d'un projet facile à concrétiser. D'autant plus que le programme est ambitieux. Il a pour mission d'enrôler la moitié de la population adulte mondiale qui est toujours exclue des marchés financiers dans son giron. Qu'est-ce qui explique que l'on consacre tant d'efforts à ce projet politique et comment s'y prend-on pour que cela chemine et réussisse ?

L'objectif de la thèse est d'analyser la manière particulière dont le processus global de financiarisation⁴ — caractéristique du capitalisme avancé — se met en oeuvre dans les espaces situés en marge des centres hégémoniques de l'économie politique globale. J'aborde la microfinance comme une des modalités d'action de la financiarisation. L'étude porte sur un cas déterminant, le secteur (micro)financier péruvien, et analyse deux agencements (ou formations socioéconomiques) qui mettent en pratique l'extension de la finance formelle à la marge au Pérou.

Mais pourquoi devrait-on s'intéresser à l'extension de la finance à la périphérie et en particulier à la manière dont cela procède par la microfinance et l'inclusion financière ? C'est à cette problématisation de l'objet de recherche que la première section de ce chapitre est consacrée. Je déconstruis le paradoxe de la microfinance en soutenant que l'inclusion financière n'est pas triviale, qu'elle est un programme de développement massif et qu'elle s'appuie sur des pratiques microfinancières qui sont de plus en plus intégrées dans la finance dominante. La deuxième section viendra préciser la teneur de la contribution de la thèse par rapport au champ d'études de l'économie politique globale. J'exposerai qu'en prenant comme objet d'étude un espace dans le Sud global⁵, cela participe à élargir la focale de l'économie politique globale et des travaux sur la financiarisation. D'une part, en regard de la dynamique du capitalisme financiarisé, je positionne les services microfinanciers commerciaux comme une modalité de financiarisation périphérique ayant pour ambition d'enrôler dans l'économie capitaliste à dominance financière un immense réservoir de valeur, certainement périphérique, mais absolument pas accessoire: l'économie informelle. D'autre part, en observant les pratiques dans des agencements locaux, je plonge dans la mécanique méso

⁴ Le processus de financiarisation réfère à l'importance croissante des marchés financiers dans la structuration des stratégies des agents économiques et des modèles de croissance et également à la primauté de la sphère financière sur l'économie, la production et l'organisation de la vie en général, Hudson, «Geographies of Financialisation», p. 318.

⁵ Par Sud global, je réfère à l'ensemble des espaces géopolitiques où vivent des populations non privilégiées. Cela inclut de larges espaces dans les pays les moins développés (endroits communément appelés le Sud), mais aussi des espaces de marginalité socioéconomique plus circonscrits dans les pays dits développés (endroits communément appelés le Nord). En rapport avec les pratiques d'inclusion/extension financière, lorsque j'utilise la notion de Sud global, je réfère à l'ensemble de la finance marginale dans le monde. Lorsque j'évoque le Sud du Sud, je réfère à la finance marginale dans les pays moins développés et lorsque je parle du Sud du Nord, je réfère à la finance marginale dans les pays les plus favorisés. Cette conceptualisation est inspirée par Falquet, «Sexe, 'Race', Classe,» sur la base des travaux de Mohanty, «Under Western Eyes». Mohanty articule les notions de Deux-Tiers Monde et de Tiers Monde en référant aux minorités sociales versus les majorités. Ces catégories, basées sur la qualité de vie des personnes et des communautés, sont complexes et non mutuellement exclusives. Elles intègrent les notions de *difference/similarities*, *inside/outside*, *distance/proximity*.

concrète des pratiques qui s'activent pour rendre vivante la financiarisation. La troisième partie du chapitre présente les questions et les objectifs de recherche ainsi que le cadre d'analyse intéressé par les pratiques et les processus. La quatrième section décrit le cas d'étude et la méthode. Enfin, le plan de la thèse est détaillé à la cinquième section.

1. LE PARADOXE DE LA MICROFINANCE

En microfinance, le terme micro fait référence à la taille relativement petite des sommes en jeu, qu'il s'agisse de prêts aux microentreprises, d'hypothèques, de transferts de fonds, de prêts à la consommation ou d'assurances. Le terme micro fait également référence à un imaginaire de trivialité et de marginalité qui peut porter à reléguer la microfinance dans la catégorie des pratiques de moindre importance pour le fonctionnement de l'économie politique du capitalisme et du modèle de développement néolibéral. Cependant, il s'agit là d'un paradoxe. L'apparence de trivialité que confère le terme micro au phénomène est trompeuse.

Dans cette section, j'expose ce problème de recherche afin de cerner pourquoi il importe de comprendre la microfinance et l'inclusion financière en tant que processus de financiarisation périphérique. J'avance qu'il s'agit d'une pratique financière globale qui n'est pas périphérique, mais qui siège au contraire au coeur de l'économie et du modèle de développement néolibéral. Je soutiens en outre que l'industrie de la microfinance n'est pas microscopique —ni en terme relatif, ni en ce qui concerne son taux de croissance et ses perspectives d'expansion— et que la finance marginale n'est pas isolée des logiques et des tendances de la finance dominante, mais qu'elle est de plus en plus intégrée.

UNE PRATIQUE AU CENTRE DU MODÈLE DE DÉVELOPPEMENT

Les pratiques modernes de microfinance ont émergé dans les années 1970 de façon parallèle dans deux régions du monde. En Asie, avec le modèle de la Grameen Bank développé par Mohamed Yunus au Bangladesh, et en Amérique latine, avec le réseau ACCION et ses différents programmes de microcrédit. Dans les deux cas, il s'agissait de programmes de microcrédit mis sur pied par des ONG dans le cadre de leur plan de lutte contre la pauvreté. Le modèle asiatique fut historiquement fortement subventionné et basé sur la méthodologie du microcrédit de groupe destiné principalement aux femmes pauvres. Le modèle latino-américain fut, pour sa part, peu subventionné et basé essentiellement sur la méthodologie du microcrédit individuel destiné aux pauvres, mais sans cibler principalement les femmes.

L'évolution des pratiques a d'abord fait en sorte que les programmes se sont élargis dans leur offre de services financiers. Au départ, il s'agissait essentiellement de microcrédits, soit l'octroi de petits prêts à des clientèles exclues des services bancaires traditionnels. Par la suite, l'offre s'est élargie à la microfinance, soit l'ensemble des services financiers (prêt, épargne, assurance, transfert de fonds), destinés à ces mêmes clientèles n'ayant pas accès au système financier formel. Depuis la fin de la décennie, on réfère à l'inclusion financière. Il s'agit d'un projet de développement économique et social visant la «démocratie financière», c'est-à-dire que l'ensemble des individus, des groupes et des communautés en marge des circuits financiers dominants aient accès à des services formels d'emprunt, d'épargne et d'assurance, qu'ils sachent comment les utiliser et choisissent de le faire.

Une autre transformation significative des pratiques de microfinance est le changement de paradigme dominant, partant d'une approche globale vers une approche minimaliste. Il existe en effet deux tendances historiques en microfinance. Le modèle «global» est associé à une mission sociale et à la lutte contre la pauvreté, donc à un agenda politique. Cette approche considère que l'accès au crédit est insuffisant pour sortir du cercle vicieux de la pauvreté et il adjoint aux microprêts une gamme de services complémentaires pour supporter les emprunteuses et les emprunteurs (alphabétisation, formation professionnelle, éducation citoyenne, santé et hygiène, etc.)⁶. Ce paradigme s'est transformé et correspond aujourd'hui à une approche dite «minimaliste» ou «commerciale» de la microfinance. Ce modèle commercial est calqué sur le fonctionnement des institutions financières traditionnelles. Il s'appuie sur des institutions de microfinance rentables et financièrement autosuffisantes, ce qui signifie que l'on délaisse l'agenda politique —incluant la prestation de services complémentaires— et la structure de financement s'appuyant sur des donateurs —privés, publics, multilatéraux ou locaux.

La microfinance commerciale/minimaliste est devenue une technique phare du modèle dominant de développement. En revendiquant une combinaison de différents résultats souhaitables s'harmonisant aux préoccupations de différents horizons —la réduction de la pauvreté, la promotion de l'activité entrepreneuriale, le soutien à la croissance économique et le renforcement de la position sociale des femmes et des groupes défavorisés⁷—, la microfinance fait office de consensus. Dans son nouveau vocable d'inclusion financière, son agenda bénéficie d'un niveau d'adhésion globale ralliant tant la Banque mondiale, le FMI, que le G20. Aujourd'hui, le coeur du champ du développement néolibéral fait sienne une donnée: «l'accès aux services financiers joue un rôle crucial pour la réduction de la

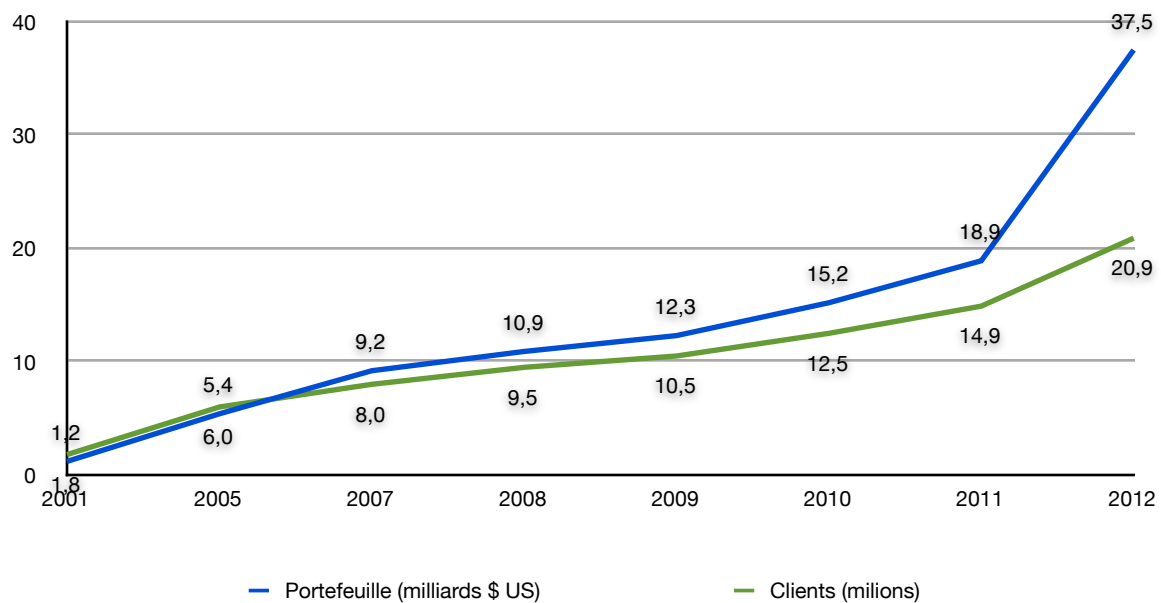
⁶ ProMujer Peru et Finca Peru sont deux IMF de type ONG qui illustrent ce modèle d'intervention. Pour une revue en profondeur d'IMF péruviennes adoptant ce type d'approche voir, Alvarado Merino, «Las ONG y el crédito». Pour une analyse conceptuelle des paradigmes d'intervention en microfinance, voir Mayoux, «Women's Empowerment».

⁷ Boyé, et al., *Guide de la microfinance*.

pauvreté extrême, pour stimuler la prospérité commune et pour soutenir le développement inclusif et durable»⁸.

L'engouement pour la microfinance s'est traduit par une croissance imposante dans le Sud en termes de clientèles et de portefeuille de prêts. Uniquement dans la région latino-américaine, comme le montre le graphique I.1 ci-bas, le portefeuille de prêts a enregistré une croissance avoisinant les 1500 % entre 2001 et 2011 et la clientèle a augmenté de plus de 700 % pour la même période⁹.

Graphique I.1 Portefeuille et clientèle en microfinance, Amérique latine et Caraïbes 2001-2012



Source: Trujillo Tejada, «2013 Sector Data».

À l'échelle globale, cette dynamique de croissance a porté le marché microfinancier à desservir un total de 91.4 millions d'emprunteurs et à gérer un portefeuille de microprêts d'une valeur de 81.5 milliards¹⁰. Cependant, l'ambition du projet d'inclusion financière est totale et sa mission est loin d'être achevée: l'ensemble des 2.5 milliards d'individus qui n'ont toujours pas accès aux services

⁸ World Bank, *Financial Development Report 2014*. Il faut toutefois souligner qu'il est de plus en plus reconnu que la microfinance n'est pas une panacée pour le développement et que sa contribution intrinsèque aux situations de sortie de pauvreté est loin d'être acquise (voir entre autres Roodman, *Due Diligence*, Duvendack, et al., «Microfinance Impact Evaluations»). En ce sens, le champ du développement néolibéral vit présentement une oscillation de son discours sur la pauvreté et la microfinance. Cet aspect sera abordé au Chapitre 4.

⁹ Ce graphique reflète la tendance à la croissance de l'augmentation de l'offre du portefeuille et de la clientèle. Il faut cependant souligner que l'importante augmentation en 2012 est aussi attribuable à l'amélioration significative dans les sources de données, en particulier pour les institutions financières régulées et pour les coopératives (régulées et non régulées), Trujillo Tejada, «2013 Sector Data», p. 4. Voir p. 7 pour le détail des sources de données compilées par l'auteure.

¹⁰ Convergences, «Microfinance Barometer», p. 2. Ces chiffres sont basés sur les données du MixMarket. Notons que le décompte effectué par la Campagne du Sommet du microcrédit fait état d'une croissance du nombre de clients à l'échelle mondiale passant de 13 millions en 1997, à 204 millions en 2012. Reed, «Rapport de la Campagne du Sommet».

financiers traditionnels ont besoin de la finance formelle. Cette brèche à combler signifie que le secteur microfinancier couvre moins de 10 % du marché, laissant des possibilités de développement énorme pour l'avenir. Ces possibilités siègent dans les espaces caractéristiques du Sud global, incluant ce qui est en marge des espaces économiques les plus avantagés. Ainsi, la microfinance cherche à rejoindre les activités de production, de crédit et d'épargne périphériques, que ce soit dans les pays émergents de l'Amérique Latine, de l'Europe de l'Est, dans les régions les plus pauvres de l'Afrique subsaharienne et de l'Asie du Sud-Est, comme dans les poches de pauvreté des pays de l'OCDE.

UNE PRATIQUE COMMERCIALISÉE ET FINANCIARISÉE

Dans l'imaginaire collectif, la microfinance est associée à la philanthropie, au développement et à la lutte à la pauvreté. Si cette filiation est toujours signifiante pour certains sous-secteurs de l'industrie, la dynamique dominante est pourtant celle d'un sous secteur financier rentable, commercialisé et financiarisé. La recette globalement véhiculée pour faire aboutir le projet de démocratisation financière est celle du modèle commercial\minimaliste massifié. En effet, l'approche globale ne fait pas partie des pratiques exemplaires telles que défendues par le CGAP¹¹, puisque le coût élevé des services complémentaires nuit aux perspectives d'autosuffisance des programmes, ce qui rend le déploiement à grande échelle de leurs activités financières beaucoup moins probable. Pour réussir la massification, cela requiert des milliers d'institutions de microfinance (IMF) financièrement rentables et aptes à lever des capitaux privés. Il s'en suit un processus de commercialisation et d'intégration croissante du secteur de la microfinance dans les circuits financiers dominants¹².

On observe d'ailleurs des dynamiques récentes attestant des relations de plus en plus étroites entre la microfinance et la finance dominante. De gros joueurs des marchés financiers internationaux et locaux sont maintenant attirés dans cette niche de marché, car ils y voient des promesses de profit, de diversification de portefeuille et d'expansion. L'intégration croissante de la microfinance dans les circuits financiers dominants est ainsi visible dans différentes tendances: l'insertion des banques traditionnelles sur ce marché; les appels publics à l'épargne de grandes institutions de microfinance commerciales; le développement des véhicules d'investissement spécialisés (VIM); la création de nouvelles classes d'actifs titrisés; et l'émergence d'un marché de la notation et de la cotation du risque et des performances des institutions microfinancières. Le secteur est aussi de plus en plus intégré dans la régulation financière formelle, particulièrement dans la région latino-américaine où la grande majorité du portefeuille de microprêts (85 %) relève des institutions financières régulées¹³.

¹¹ Le *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) est un consortium d'acteurs de la microfinance, formé d'agences de développement bilatérales et multilatérales, de banques de développement régionales, de fondations privées et d'institutions financières internationales. Placé sous l'égide de la Banque Mondiale, il dispose d'une autorité épistémique très forte.

¹² Dieckmann, «Emerging Investment Opportunity».

¹³ Trujillo Tejada, «2013 Sector Data», p. 5.

La microfinance est aussi investie par les mêmes formes d'innovation que l'on observe dans les marchés financiers traditionnels en matière de création d'actifs, de technologie d'allocation et d'évaluation des risques. Par ailleurs, nonobstant l'échelle des montants investis ou empruntés et le *branding* social, la microfinance remplit la même fonction que la finance traditionnelle: il s'agit d'un ensemble de produits et services organisés en réseaux dont la finalité est de «faire rouler» l'économie. Une fois qu'il est élargi à l'inclusion financière, l'agenda a pour finalité de permettre aux communautés et aux personnes en marge d'utiliser des services financiers facilitant l'investissement, l'épargne, la circulation des flux financiers et aussi la diminution des risques associés aux aléas divers. Des fonctions considérées essentielles au bon fonctionnement de l'économie politique capitaliste.

En somme, il apparaît clairement que la microfinance n'est pas micro dans le paysage du développement et de la finance. En regard du rythme accéléré de croissance de l'industrie microfinancière et de son ampleur, il appert pressant de comprendre comment la microfinance s'insère dans le processus général d'extension de la finance. Pourtant, les recherches en économie politique globale et en particulier les travaux sur le processus de financiarisation et sa mise en oeuvre politique, la microfinance demeure en marge des réflexions. La prochaine section positionne la contribution de la thèse en regard de la littérature en économie politique globale.

2. CONTRIBUTIONS À L'ÉCONOMIE POLITIQUE GLOBALE

Je vais exposer ces contributions en deux temps: d'abord en ce qui concerne l'élargissement de la focale de l'économie politique au Sud global et surtout au Sud du Sud, ensuite, en ce qui a trait à un intérêt accentué pour les pratiques concrètes au niveau local.

2.1 ÉLARGIR LA FOCAL AU «SUD GLOBAL»

Ma thèse participe à combler une lacune importante en économie politique globale et particulièrement en ce qui concerne les recherches sur la financiarisation qui se sont longtemps concentrées sur les sociétés industrielles avancées et «en grande partie [sur] ce que nous pourrions appeler les 'super-inclus'»¹⁴. Les réflexions les plus récentes autour de la dernière crise financière ont toutefois ouvert la voie pour intégrer des phénomènes qui apparaissent à première vue périphériques dans l'analyse des dynamiques de l'économie globale. La crise liée aux *subprimes* a effectivement mis

¹⁴ Hudson, «Geographies of Financialisation», p. 319. Cette tendance du champ à concentrer son intérêt sur les espaces centraux et les catégories dominantes est soulignée également par Leyshon et Thrift, «Financial Exclusion»; Phillips, «'Globalizing' the Study of IPE»; Taylor, «Globalisation Studies». Sur ce débat touchant le champ, voir également: Hobson, «Critical Theory», «Reconstructing Non-Eurocentric Foundations», et «Revealing Eurocentric Foundations».

à l'avant-scène la problématique de la finance marginale en tournant les projecteurs vers les pratiques des institutions financières dominantes développant des produits de crédit à des taux d'intérêt élevés pour les consommateurs à faibles revenus. Cependant, ce ne sont pas toutes les dynamiques d'incorporation de la finance marginale qui ont trouvé leur place dans les débats et réflexions qui animent cette communauté¹⁵.

En effet, malgré ces avancées, le peu d'intérêt pour les dynamiques qui réfèrent à l'extension globale de la finance dans le Sud du Sud —soit l'incorporation des flux financiers provenant de l'économie informelle notamment au moyen de la financiarisation de la microfinance— indique que l'agenda de recherche sur la financiarisation ne prend pas en compte une partie importante du processus d'extension de la finance¹⁶. Considérant que les différents entendements de la financiarisation réfèrent presque invariablement aux notions d'espace, de mouvement, d'extension et d'élargissement; en se limitant aux seuls espaces hégémoniques de l'économie globale et en se restreignant à l'étude de la finance de consommation ou aux hypothèques à risque dans les pays développés (la finance marginale dans le Sud du Nord), on laisse inévitablement dans l'ombre une large part des dynamiques qui la composent et qui sont mises en pratique dans le Sud. J'estime que cela pose problème sur deux plans en nous empêchant, d'une part, de prendre en compte le rapport entre la financiarisation et un espace économique d'une importance flagrante dans le Sud, l'économie informelle et, d'autre part, de saisir que le capitalisme financiarisé sous-tend des dynamiques et des mécanismes sur une base réellement globale. Dans ce qui suit, je vais traiter de ces lacunes pour ensuite exposer les avancées que la thèse propose de poursuivre.

UNE PRATIQUE FINANCIÈRE DIRIGÉE VERS L'ÉCONOMIE INFORMELLE

Je soutiens que l'inclusion financière revêt une importance propre dans le fonctionnement du capitalisme financiarisé qui découle de son rapport étroit avec l'économie informelle. La mise en proximité graduelle de la microfinance avec les dynamiques de fonctionnement de l'économie dominante fait en sorte qu'elle est désormais insérée dans le processus de financiarisation, un processus intimement lié aux rapports de force et de pouvoir du capitalisme, et surtout à ses dynamiques d'accumulation. Dans cette perspective, au-delà d'un terme diagnostic sur l'état de l'économie politique, la notion de financiarisation est entendue dans la thèse en tant que processus d'incorporation et d'enrôlement de sphères d'activités et de vie dans sa logique centrée sur la

¹⁵ Souhait formulé par Aitken dans «Ambiguous Incorporations».

¹⁶ Cette lacune rejoint d'ailleurs l'ensemble de la littérature dans le champ de l'économie politique globale. Ce ne sont pas uniquement les travaux traitant de la financiarisation, mais également ceux sur l'autorité privée, l'économie culturelle et l'économie politique du quotidien qui accordent encore trop peu d'attention aux réalités propres au Sud. Voir Aitken, *Performing Capital*; Montgomerie, «Bridging the Critical Divide». Par exemple, dans les publications académiques phares en économie politique, seule la revue *New Political Economy* a publié un article sur inclusion financière dans les dernières années et il traite du cas Britannique. Marron, «Governing Poverty».

croissance aux fins de l'accumulation marchande. À partir du moment où l'on réfléchit aux pratiques microfinancières comme partie prenante de l'économie politique globale, elles apparaissent comme un mécanisme clé de la financiarisation excentrique, c'est-à-dire de l'extension du processus d'incorporation de la finance à la marge aux fins d'accumulation.

Pour avancer cet argument, je m'appuie sur les travaux de Leyshon et Thirft qui ont exposé que l'une des caractéristiques essentielles du développement du capitalisme est sa dynamique expansive et son processus de régionalisation financière permettant d'identifier et d'intégrer dans le système «une géographie particulière de revenus qui étaient auparavant considérés comme futiles ou hors limite»¹⁷. D'autres travaux d'inspiration marxiste viennent spécifier le mode d'accumulation typique du capitalisme financiarisé centré sur le crédit et sa «tendance perpétuelle à tenter de réaliser de la valeur sans la produire»¹⁸. Précisément, en mettant en relation la microfinance commerciale avec le capitalisme financiarisé dans le cadre de la thèse, j'avance qu'elle est une des modalités permettant de capter de nouveaux réservoirs de valeur siégeant à la périphérie des centres de productions de biens et services, traditionnellement instrumentalisés aux fins de spéculation et d'accumulation¹⁹. En particulier, les deux sous-cas d'étude présentés aux Chapitres 3 et 4 vont montrer par quels moyens les services microfinanciers se transforment en une occasion d'appropriation renouvelée qui est dirigée vers l'immense réservoir de valeur du secteur informel. Cette thématique de l'informalité économique est loin d'être triviale pour les communautés et pour les personnes, comme je vais l'exposer au Chapitre 1. Par ailleurs, le poids des économies informelles dans l'économie générale du capitalisme requiert que l'on comprenne mieux la manière dont elles participent aux dynamiques d'accumulation.

UNE PRATIQUE CO-CONSTITUTIVE DU CAPITALISME FINANCIARISÉ

Les littératures en économie politique globale et en sociologie économique présentent une lacune commune qui tend à négliger les phénomènes d'expansion financière au Sud et à les traiter comme des dynamiques isolées des tendances de fond du capitalisme financiarisé. Le sociologue de la finance de consommation, Burton, illustre bien cette mécompréhension lorsqu'il soutient que la microfinance

¹⁷ Leyshon et Thirft, «Capitalization of Almost Everything», p. 101.

¹⁸ Soederberg, *Debtfare States*, référant aux auteurs marxistes Harvey, Dumenil, Lévy et Lapavistas.

¹⁹ Ce diagnostic a déjà été posé par Hudson dans «Geographies of Financialisation». L'auteur y soutient que la financiarisation de la microfinance et des transferts de fonds des migrants remplissent la même fonction, en incorporant dans les circuits financiers formels les flux monétaires précédemment informels dans les échanges d'usure et en exerçant une pression systémique pour bancariser les populations pauvres. Soederberg, dans *Debtfare States*, soutient aussi cet argument pour le cas de la microfinance mexicaine. L'auteur théorise les '*surplus populations*' (terme plus ou moins équivalent aux travailleurs informels) comme source d'expansion et d'intensification du régime d'accumulation centré sur le crédit.

est un domaine spécialisé du crédit qui se concentre sur des segments particuliers de consommateurs pauvres [...] même si certaines institutions financières traditionnelles sont entrées sur le marché de la microfinance, il ne s'agit pas d'un secteur d'activités important et il est peu susceptible d'être considéré comme un marché principal dans l'avenir²⁰.

J'estime que ce type de conception est une erreur factuelle et logique. Sur le plan des faits, la microfinance est un vrai *business*. En Amérique latine, les stratégies d'expansion de Crédicorp (un des plus grand holding financier de la région), de même que celles de la ScotiaBank, attestent du sérieux avec lequel la finance dominante s'intéresse et investit les niches de marché des petits prêts (ce que l'on dénomme dans le jargon financier les *small loans*). Pour ces firmes, les prêts au secteur des micro et petites entreprises informelles, de même que le prêt à la consommation destiné aux couches de revenus bas et médians, sont au coeur de leurs plans d'expansion de la finance de détail. En outre, la taille relative du portfolio de microcrédits est, pour certains pays de la région, très significative, comptant respectivement pour 35 % du système financier en Bolivie, 20 % en Équateur et 12.4 % au Pérou²¹. Au plan logique, cette mise à la marge de la microfinance impose une distinction qualitative dans le fonctionnement des pratiques de finance marginale dans le capitalisme, selon qu'il s'agisse de pratiques du Sud ou du Nord. Suivant d'autres chercheurs en économie politique globale, j'estime qu'il est erroné de croire que le lissage de la consommation par la microfinance au Sud procède d'une autre logique que la consommation populaire financée par les cartes de crédit au Nord²². Le renouvellement du capitalisme à la recherche de sources inédites d'accumulation basées sur le crédit et la finance est une dynamique globale.

Par delà ces lacunes dans les travaux en économie politique, des avancées théoriques et empiriques ont néanmoins été réalisées pour faire une place aux pratiques microfinancières dans la conceptualisation du capitalisme financiarisé. Des chercheuses pionnières comme Weber et Rankin ont en effet identifié depuis un certain temps le potentiel d'appropriation stratégique que présente la microfinance pour le capitalisme en crise²³. Ces travaux positionnent la microfinance dans la structure de l'économie politique globale. Cependant, ils ont laissé un important terrain à défricher, comme l'avance Aitken²⁴, afin de parvenir à une compréhension des mécanismes concrets, à plus petite échelle, par lesquels la microfinance est progressivement devenue un objet financiarisé. La

²⁰ Burton, «Credit Scoring». Cette mécompréhension est d'autant plus étrange que l'auteur écarte ces phénomènes dans le cadre d'un article sur les pays émergents.

²¹ L'importance de l'industrie des microcrédits compte pour 13 % (Bolivie), 7 % (Équateur) et 4.2 % (Pérou) du PIB. Il y a toutefois une grande variabilité dans l'importance relative du secteur sur le continent, alors que pour certains pays (Argentine, Jamaïque, Mexique et Panama) le portefeuille de microcrédit pèse pour moins de 1 % dans le système financier et dans le PIB. Trujillo Tejada, «2013 Sector Data», p. 5, 12.

²² Voir Taylor, «Antinomies of 'Financial Inclusion'»; Soederberg, *Debtfare States*, «Credit Card Industry».

²³ Weber, «Banking on the Poor», p. 380. Voir également Weber, «Perils and Prospects», «Global Development Architecture» et Rankin, «Critical Geography».

²⁴ Aitken, «Ambiguous Incorporations», p. 230.

thèse saisit donc ces ouvertures tout en cherchant à affiner la conceptualisation de la finance périphérique.

En effet, j'estime qu'il est nécessaire de pousser plus en détail l'analyse critique de la microfinance dans le cadre de l'approche de l'économie politique globale. D'ailleurs, des travaux récents s'y consacrent et proposent, qui plus est, une analyse intégrant des manifestations de la finance marginale au Sud comme au Nord. Parmi ces travaux, l'ouvrage de Roy, *Poverty Capital*, décortique la gestion globale de la pauvreté en analysant tant le marché des *subprimes* américains que la microfinance au Bangladesh. Le «capital pauvreté» du projet, comme le conçoit l'auteure, représente la *subprime frontier* «où le 'capital développement' et le 'capital financier' fusionnent et collaborent de sorte que les nouveaux sujets de développement sont identifiés et de nouveaux territoires d'investissement sont ouverts et consolidés»²⁵. Cependant, Roy soutient que pour y parvenir, un travail important doit être accompli par celles et ceux qui gèrent la pauvreté, qui contrôlent les circuits d'investissements et de profits, comme les savoirs autorisés et les vérités sur la pauvreté²⁶. Le plus récent ouvrage de Soederberg intègre aussi la *fringe finance* américaine avec son pendant périphérique, dans ce cas-ci l'industrie de la microfinance hypothécaire mexicaine²⁷. Pour cette auteure également, il est question d'une construction demandant un important travail pour aboutir. La *Poverty Industry* n'a rien de naturel ou d'inévitable, elle est construite et reproduite par des intérêts capitalistes puissants et par des fonctions réglementaires propre à l'État néolibéral. Les travaux d'Aitken proposent eux aussi un entendement commun aux pratiques de finance périphérique au Sud et au Nord²⁸. Pour l'auteur, la commercialisation de la microfinance, comme le *payday lending*, participent d'une tendance globale du capitalisme financiarisé —l'incorporation par différenciation— où se construisent des modèles d'accès au crédit différenciés pour une classe d'individus marginalisés. Aitken soutient que les marges du système financier sont l'objet d'interventions articulant de manières intenses, et ce depuis deux décennies, des pratiques d'intervention complexes et ambiguës d'incorporation dans la finance dominante.

Ces travaux présentent une importante avancée dans le champ de l'économie politique globale et la thèse prend appui sur l'ouverture qu'ils proposent. Toutefois, j'estime qu'il reste encore beaucoup à comprendre et à découvrir sur les mécanismes d'activation et de fonctionnement de la finance périphérique et que la manière dont elle opère dans le Sud du Sud a énormément à nous apprendre. L'inclusion financière —le projet politique global visant à créer les conditions permettant à tous les êtres humains d'accéder à des services financiers formels et de savoir comment les utiliser— est, à

²⁵ Roy, *Poverty Capital*, p. 30.

²⁶ Ibid., p. 31.

²⁷ Soederberg, *Debtfare States*.

²⁸ Aitken, *Fringe Finance*.

mon sens, un objet d'étude permettant de dépasser «la problématique de la déconnexion ou de l'autonomisation de la finance»²⁹, pour réfléchir aux dynamiques et aux modalités qui tendent à élargir le pouvoir de la finance dans différentes sphères de la vie. C'est en optant pour un accent sur le local et sur les pratiques concrètes que ma thèse propose d'avancer dans cette direction.

2.2 COMPRENDRE LE CONCRET ET LE LOCAL

Je saisis donc l'ouverture de l'espace de dialogue par les travaux sur la *fringe finance* pour élargir l'agenda de recherche sur la financiarisation. Je conceptualise les pratiques de normalisation de la microfinance (sa commercialisation et sa mise en proximité graduelle avec la finance dominante) comme participant aux processus de financiarisation de l'économie capitaliste globale. Je m'intéresse à la manière dont cela fonctionne, aux motifs et aux incidences. Pour saisir ces processus, j'observe le concret et le local.

Le processus de création et d'expansion des marchés financiers périphériques s'enracine dans des espaces politiques locaux, tout en étant en connexion avec l'économie politique globale. En confinant l'étude de la microfinance aux études du développement et aux économistes, on s'incline à la concevoir comme le domaine des ONG et de l'aide internationale, ou encore comme celui du libre marché et des institutions financières. Cependant, il n'y a pas que dans les pays développés que la mise en place de la finance est un processus politique. En effet, il n'en va pas autrement dans le Sud global: sans organisation, sans facilitation de la part des États, il n'y a pas de marchandisation et de financiarisation. Cela signifie que les processus d'inclusion/exclusion financière ne se produisent pas dans un vacuum politique³⁰. Pour bien saisir l'aspect politique du processus, il importe de s'attarder aux pratiques locales des institutions publiques qui ont le mandat d'organiser et de superviser les marchés (micro)financiers. À cet égard, les deux sous-cas d'études analysés dans la thèse mettent clairement en lumière l'importance du public dans la manufacture des marchés financiers à la marge.

Il importe par ailleurs de comprendre le rôle des expertises, tant publiques que privées, dans la gouvernance financière. L'ancrage de l'inclusion financière dans l'agenda du développement néolibéral a rendu l'analyse sensible au rôle des réseaux sociotechniques qui sous-tendent l'expansion phénoménale de la microfinance commerciale. C'est précisément l'angle pris par Henriksen, lorsqu'il pointe vers le rôle central de la Banque Mondiale dans la gouvernance économique globale³¹. L'auteur expose que la Banque et le CGAP équipent les acteurs microfinanciers d'une agencéité

²⁹ Pineault, «Quelle théorie critique», p. 119.

³⁰ Soederberg, *Debtfare States*.

³¹ Henriksen, «Equipping for Calculation».

calculative qui leur permet d'agir sur les marchés globaux. Je concède tout à fait qu'il faille comprendre comment les modèles économiques et les idées sont traduits en pratique dans le domaine de la finance périphérique. Cependant, en se limitant aux espaces d'énonciation au niveau international, on oblitère le rôle, tout aussi sinon plus central, des réseaux sociotechniques nationaux et locaux. Et ceci est particulièrement important pour la microfinance dont on sait, bien que l'on tende souvent à l'oublier, que les pratiques sont d'une grande diversité et qu'elles tendent à se modeler différemment selon les environnements socioéconomiques³². Pour cet aspect également, c'est en étudiant les pratiques et les techniques à l'oeuvre au niveau local, au sein d'agencements précis en contexte péruvien, que je vais cerner le rôle des réseaux sociotechniques dans le processus d'extension financière, que ce soit au niveau d'institutions (micro)financières spécifiques qui sont amenées à fusionner (Chapitre 3), ou bien au niveau national dans le cadre de politiques publiques en inclusion financière (Chapitre 4).

L'importance des manifestations concrètes, et en particulier des techniques mobilisées pour la formation des marchés, demande d'observer aussi les «*market devices*». C'est un aspect dont la sociologie économique s'est saisie; mais, là encore, trop peu d'attention est donnée aux dynamiques propres au Sud, ce qui conduit à des mécompréhensions. Par exemple, dans ses recherches sur le rôle des techniques de *scoring* et des historiques de crédit dans les marchés de la finance de consommation de masse britannique et américaine, Langley affirme que ce type de techniques est largement absent de la finance marginale³³. En élargissant la focale des recherches empiriques vers le Sud, avec un intérêt pour les pratiques concrètes, on peut mieux comprendre de quoi est composé l'appareillage technologique de la finance marginale. Ainsi, en observant la microfinance latino-américaine on voit que les techniques de *scoring* et de bureaux de crédit sont appliquées et adaptées afin de rendre le marché microfinancier plus efficace dans son pouvoir d'inclusion/exclusion, de tarification et de classification, et ce de la même manière que cela se produit pour le crédit à la consommation américain. Au Sud, la microfinance est partie prenante des économies politiques depuis longtemps et son évolution a fait en sorte que l'on assiste aujourd'hui à des croisements significatifs dans les pratiques et les techniques de la finance de consommation (destinée aux clientèles à revenu inférieur et médian) et de la microfinance (destinée aux clientèles à plus faibles revenus). La trajectoire historique de la financiarisation apparaît en somme marquée par des

³² Le *buzz* autour de la proclamation, en 2005, de « l'année internationale du microcrédit » par l'Assemblée générale de l'ONU et, en 2006, de l'octroi du prix Nobel de la paix conjointement à la Grameen Bank et à son fondateur Muhammad Yunus, ont contribué à forgée une image populaire de la microfinance telle que pratiquée au Bangladesh, soit des services de microcrédits accordés selon le modèle de groupe, avec épargne obligatoire et gérés par des ONG subventionnées. En Amérique latine, ce modèle n'a jamais été répandu. Dès le début, il s'est agi plutôt d'un modèle de crédit individuel et peu subventionné et qui s'est rapidement commercialisé. Ces deux secteurs microfinanciers ont émergé à des époques similaires, mais dans des trajectoires foncièrement distinctes.

³³ Langley, «Equipping Entrepreneurs».

caractéristiques locales, dont il faut prendre acte afin d’avoir une compréhension réellement globale des pratiques.

En résumé, c’est un intérêt pour la financiarisation périphérique au Sud, pour le concret et le local, qui nourrit les questions de recherche.

3. QUESTIONS DE RECHERCHE ET CADRE D’ANALYSE

La question générale qui anime la thèse est la suivante: *comment s’explique le processus de construction des marchés financiers à la périphérie de l’économie politique globale, dans des endroits où ils étaient auparavant inexistantes ?* C’est en prenant le cas exemplaire de la microfinance et de l’inclusion financière au Pérou que j’explique spécifiquement la manière dont se construit ce type de marché, les processus et les mécanismes qui s’activent pour le mettre en pratique.

La section qui suit présente les questions spécifiques de recherche pour ensuite traiter du cadre d’analyse inspiré de deux grands groupes de travaux qui partagent un intérêt commun pour expliquer «le comment» de l’émergence d’arrangements socioéconomiques: la littérature sur les pratiques, tant matérielles que culturelles, et la littérature inclinée vers les processus³⁴.

3.1 LES QUESTIONS DE RECHERCHE

C’est donc intéressée par l’évolution du capitalisme financiarisé et influencée par un entendement de l’économie comme espace social et politique —donc fabriqué et empreint de rapports de pouvoir— et par un cadre d’analyse sur les pratiques et les processus, que je formule la question générale de recherche sur le cas péruvien, à savoir: *comment s’explique le processus de construction des marchés financiers périphériques au Pérou ?* À cette question sont adjointes des interrogations spécifiques sur les motifs, les moyens et les incidences.

À propos des motifs, j’interroge: *quelles sont les logiques qui motivent l’extension des marchés financiers périphériques péruviens ?* La thèse démontrera que la logique de l’accumulation capitaliste commande la recherche de niches renouvelées d’appropriation de valeur. L’économie informelle étant une niche prometteuse pour l’accumulation, les acteurs financiers sont motivés à étendre leurs activités dans ce secteur. Il sera aussi question de la logique de la croissance inclusive qui commande de diminuer la pauvreté et les risques sociaux qui y sont associés et de poursuivre le rythme de

³⁴ Je n’utilise pas le terme approche dans la mesure où ces groupes de travaux ne sont pas nécessairement cohérents, mais qu’ils partagent néanmoins des affinités ontologiques et épistémologiques ainsi que des soucis communs pour certaines problématiques.

croissance des activités économiques d'une manière stable et soutenable. L'inclusion de l'économie informelle dans les marchés financiers étant un outil qui répond à cette commande, les acteurs du développement néolibéral consacrent beaucoup d'efforts pour mettre en pratique l'inclusion financière.

À propos des moyens, je questionne: *par quels procédés se met en pratique l'extension financière périphérique au Pérou ?* La thèse avance que les impératifs logiques sont transmis aux acteurs par leur appartenance aux champs de la finance et du développement néolibéral, les *doxais* et *habitus* conséquents. Il sera aussi démontré que la transmission des logiques n'est pas suffisante pour faire aboutir le projet et que cela requiert un alignement horizontal des composantes pour réaliser l'extension-inclusion financière au sein des agencements, au niveau méso. Les rouages du procédé d'alignement sont des pratiques (enrôlement/exclusion et acclimatation des composantes) qui fonctionnent grâce à des outils sociotechniques (microtechnologies, expertise et capitaux de financement). J'exposerai que l'alignement permet de territorialiser l'extension financière grâce à deux processus clés: la stabilisation des tensions entre les motifs d'accumulation capitaliste et de développement inclusif et la purification-homogénéisation progressive des pratiques autour de la haute finance. Enfin, la thèse montre que l'alignement horizontal au niveau des agencements ne fonctionne pas isolément du contexte structurel de l'économie politique globale. Il y a, en conséquence, des rapports de forces entre les composantes des agencements et ces rapports contribuent à les rendre plus stables parce que cohérents.

À propos des incidences, j'interroge: *quelles sont les conséquences du processus d'extension financière au Pérou en termes de pouvoirs d'inclusion, d'exclusion et d'accumulation ?* Je démontrerai qu'il devient possible d'accumuler de la valeur en desservant financièrement l'économie informelle parce que l'on opère une différenciation afin de stabiliser et de purifier les agencements. On admet certaines manières de faire la finance et on en rejette d'autres, on insère dans le marché les personnes potentiellement fonctionnelles, alors qu'on rejette les plus récalcitrantes, et on applique aux inclus une tarification adaptée. Les institutions et les produits financiers admis sont ceux qui sont rentables. Les clientèles incluses sont celles qui sont adaptées aux impératifs de rentabilité, donc disposées à payer pour accéder à la finance formelle. La thèse soutient ainsi que le processus d'extension de la finance à la périphérie crée des «machines d'accumulation» qui sont à même de défricher des espaces économiques rentables au sein de l'économie informelle et d'y procéder à une ponction sur les revenus qui y sont produits. Enfin, j'avance que la course à la croissance de l'inclusion financière, parce qu'elle est soutenue par des appétits d'accumulation, est risquée. Les processus de stabilisation et de purification, qui amènent à aligner la microfinance autour de la haute finance, font en sorte que les risques et les instabilités propres à la financiarisation sont transférés au niveau de l'économie informelle, des communautés et des personnes qui l'habitent.

3.2 L'INTÉRÊT POUR LES PRATIQUES ET LES PROCESSUS

La démarche de recherche est inspirée par deux cadres d'analyse intéressés par les pratiques et par les processus. Le tournant pratique en théorie sociale n'est pas une approche unifiée et les entendements de la notion de pratiques sont multiples. La conception minimale veut toutefois que l'on entende par pratiques un «éventail d'activités»³⁵. La définition retenue dans la thèse est celle proposée par Schatzki qui conçoit les pratiques comme «des gammes d'activités humaines incorporées, matériellement médiées, et organisées de manière centralisée autour d'une compréhension pratique partagée»³⁶. Je retiens aussi l'entendement tel qu'utilisé par Best en économie politique, à savoir que les pratiques sont matérielles et discursives et qu'elles combinent l'action avec un cadre de référence³⁷.

Le cadre de l'analyse des pratiques guide la démarche de recherche au sens où, comme l'ont synthétisé Bueger et Gadinger³⁸, le point de départ est l'observation de ce que font et disent les acteurs et de la manière dont cela est imbriqué dans des agencements plus larges. Je questionne quelles formes de savoirs, quels types de comportements, quels outils, quelles techniques semblent nécessaires pour construire un marché financier à la marge. L'approche est alors analogue à celles de plusieurs chercheurs en relations internationales qui s'interrogent sur les pratiques qui constituent «l'international»³⁹. Cependant, mon attention est portée au-delà des normes et des savoirs tacites, pour prendre en compte tant les matériaux que les technologies utilisées pour produire ce marché. Précisément, l'approche par les pratiques utilisée dans la thèse est associée à une ontologie collective, relationnelle et processuelle; des liens entre le savoir et l'action; la matérialité, la multiplicité des ordres et des essences; et la performativité⁴⁰. Partant de cette ontologie du social faite de pratiques, mon analyse porte sur des domaines de pratiques: les champs, tels que conçus par Bourdieu, et les agencements, tels que conçus par les perspectives inspirées par Deleuze et Guattari et les auteurs de l'ANT. Armée de cette conception de l'espace social fait de champs bourdieusiens et d'agencements, j'analyse un phénomène social en émergence, tout en prenant en compte le contexte plus large de l'économie politique et des forces qui l'habitent⁴¹.

³⁵ Schatzki, «Practice Turn».

³⁶ Ibid., 11.

³⁷ Best, *Governing Failure*, p. 22.

³⁸ *International Practice Theory*, p. 3.

³⁹ Adler et Pouliot, *International Practices*, Bigo, «Mondialisation de l'(in)sécurité», Bueger et Gadinger, *International Practice Theory*, Leander, «Promises, Problems and Potentials», Mérand et Pouliot, «Le monde de Bourdieu».

⁴⁰ Bueger et Gadinger, *International Practice Theory*, p. 20. Ce point sera amené plus clairement dans le Chapitre 2 lorsque je vais présenter l'approche par agencements.

⁴¹ Je reviendrai aussi sur ce point dans le Chapitre 2.

La perspective de la pratique teinte aussi ma démarche de recherche dans son entendement de l'économie politique au sens où j'adopte une posture ontologique voulant que l'économique n'existe pas à l'état de nature, *out there*, qu'il doit justement être mis en pratiques pour s'activer concrètement. Ce que la thèse retient à cet égard est une inspiration tournée vers des pratiques culturelles d'économisation et une autre tournée vers l'apport des composantes matérielles et technologiques dans le processus de configuration de l'économique.

Économisation culturelle

La culture —entendue au sens de significations intersubjectives produites via les pratiques— est cruciale pour notre compréhension de l'économie politique comme l'ont démontré divers auteurs optant pour une démarche de l'économie politique culturelle ou du quotidien⁴². Ces travaux soutiennent que le processus de financiarisation met en cause certaines formes de subjectivité, de même que des dispositions particulières⁴³. Dans cette perspective, on peut soutenir que la microfinance cherche à produire des sujets économiquement actifs, dotés d'un esprit entrepreneurial et libérés de leur dépendance à l'État pour leur propre survie. Elle cherche également à produire des dispositions de prudence et d'aversion au risque chez les pauvres devenus consommateurs responsables de produits financiers⁴⁴. Cette perspective de l'économie politique culturelle (ou du quotidien) et l'approche de Bourdieu informent le cadre d'analyse de la thèse en posant que l'existence d'un système économique à dominance financière repose sur une restructuration des dispositions des agents jusque dans les aspects les plus prosaïques et triviaux de leur vie quotidienne⁴⁵. Dans l'analyse des agencements de la finance périphérique péruvienne, je vais m'attacher à décortiquer les pratiques d'acclimatation permettant aux agents collectifs et individuels de fonctionner dans le champ de la finance traditionnelle.

Économisation technologique

Pour Callon, l'*homo economicus*, n'est pas une réalité anhistorique qui décrirait la nature cachée de l'être humain. L'*homo economicus* existe, «mais il est le résultat d'un processus de configuration, ou de cadrage»⁴⁶. La thèse prolonge cet entendement pour concevoir que non seulement les agents économiques individuels, mais aussi les agents collectifs plus ou moins institutionnalisés, doivent être «formatés, équipés avec des prothèses» pour pouvoir fonctionner dans l'économie, pour avoir

⁴² Best et Paterson, «Cultural Political Economy», p. 12-17.

⁴³ La définition de culture est reprise de Best et Paterson. Voir également Hobson et Seabrooke, «Everyday Politics» et Langley, *Everyday Life*, «Sub-Prime Mortgage».

⁴⁴ Voir Marron, «Governing Poverty», Martin, *Financialization of Daily Life*.

⁴⁵ Best et Paterson, «Cultural Political Economy», référant entre autres à Callon, «Embeddness of Economic Markets»; De Goede, *Poststructural Politics* et «Repolicizing Financial Risk»; Du Gay et Pryke, «Cultural Economy»; Harnes, «Mass Investment Culture»; Hobson et Seabrooke, «Everyday Politics»; Langley, *Everyday Life*; Thrift, «Performing Cultures».

⁴⁶ Callon, «Embeddness of Economic Markets», p. 22.

ce que Callon appelle une «agencéité calculative» (*calculative agency*)⁴⁷. Cette perspective enjoint à faire une place significative aux composantes matérielles et technologiques dans la mise en pratique du marché financier périphérique, comme je le ferai dans l'analyse des deux agencements aux Chapitres 3 et 4.

Ordonnancement

Mon cadre d'analyse retient aussi un intérêt pour les processus de mise en ordre. Le projet d'inclusion financière se réalise bien dans une mise en pratique, mais il relève aussi d'un ordonnancement qui prend forme dans les agencements. Cet argument sera exposé en détail dans le Chapitre 2, mais je souhaite introduire ici les travaux sur la gouvernance globale qui inspirent mon intérêt pour les processus de mise en ordre, en particulier l'invitation de Neumann et Sending à faire une transition de l'analyse du substantif (les choses, les unités), vers une analyse du verbe (l'activité)⁴⁸. Le verbe, c'est-à-dire l'action de gouverner, s'observe comme un processus d'ordonnancement. Ce qu'il importe d'éclairer dans une telle perspective est précisément ce processus de mise en ordre collective et non pas des relations de cause à effet unidirectionnelles. Cette perspective ouvre aussi vers des mécanismes de gouverne (autorité et contrôle) qui sont suffisamment fluides pour entrevoir des formes hybrides, publiques et privées d'autorité⁴⁹. Enfin, elle invite à prendre en compte des niveaux d'analyse divers du local au global.

La réalisation du projet d'inclusion financière —de par sa finalité de construction d'un espace économique particulier⁵⁰— est une réalisation politique nécessitant une gouvernance plus ou moins achevée et cohérente d'un ensemble d'acteurs, de pratiques, de techniques, de formes d'expertise et de pouvoir. L'intérêt pour les processus conduit à observer la manière dont ces composantes s'articulent et s'insèrent dans des agencements d'acteurs et de technologies. C'est aussi une inflexion pour conceptualiser les différents espaces où se pratique cette planification de l'inclusion financière, comme je le ferai dans l'étude des deux agencements péruviens. J'y montrerai que la mise en pratique locale s'imbrique à des réseaux qui s'agencent également à l'échelle régionale comme globale.

⁴⁷ Ibid., 51.

⁴⁸ Neumann et Sending, «Governance to Governmentality».

⁴⁹ Le texte de Rosenau, «Governance, Order, and Change», a inspiré ma conception mitoyenne prenant en considération les pratiques publiques, mais sans concevoir l'État comme un acteur subsumant ou dominant.

⁵⁰ L'espace économique est entendu au sens large, comme l'espace social des pratiques économiques historiquement et géographiquement situées.

4. CAS D'ÉTUDE ET MÉTHODE

4.1 LA MÉTHODE: CAS UNIQUE ET RECHERCHE QUALITATIVE

Le choix de l'étude de cas unique qualitative s'est imposé comme la démarche la mieux adaptée pour répondre à ma question générale de recherche portant sur le processus de construction d'un type d'espace économique particulier. Comprendre un tel processus requiert un examen en profondeur des pratiques et des mécanismes sociaux, économiques et politiques reliant des ordres de phénomènes émergents. Pour en arriver à une compréhension profonde, il est nécessaire de limiter les observations afin de tenir compte du contexte où se situent les pratiques et les actions⁵¹. Il m'a toujours semblé impossible d'en arriver à une compréhension des phénomènes qui m'intéressaient autrement que par un examen en détails des pratiques et des processus qui les constituent. Et comme ces pratiques et processus prennent sens dans un contexte particulier, seule une étude de cas approfondie portant sur un contexte circonscrit pouvait convenir pour procéder à un tel examen. C'était la seule méthode me permettant de faire une «observation intense de matériaux limités»⁵². Pour ce qui est de la démarche qualitative de recherche, il s'agit aussi d'un choix guidé par les objectifs et les questions de recherche. Comprendre les processus socioéconomiques demande d'observer et de comprendre les pratiques et pour cela, il faut discuter, questionner et observer ce que font, disent et pensent les acteurs qui s'activent au sein de ces processus.

LE PÉROU COMME CAS EXEMPLAIRE, CRITIQUE ET PARADIGMATIQUE

La microfinance, en tant que phénomène globalisé, multiplie les cas d'études potentiels. Cependant, le Pérou s'avère un environnement idéal d'observation. Il s'agit en fait d'un cas qui est à la fois exemplaire, critique et paradigmatique, au sens où l'entend Flyvbjerg.

Pour la sélection du cas, j'ai d'abord effectué une sélection continentale\régionale qui m'a conduite à retenir l'Amérique latine comme lieux de recherche. Il me fallait un cas où la microfinance commerciale était pratiquée depuis un certain temps afin d'observer le processus de création du marché dans toute son ampleur. Ce critère a exclu d'emblée la microfinance africaine et celle pratiquée en Asie du Sud-Est, notamment au Bangladesh. L'autre espace régional potentiel était l'Europe de l'Est où le modèle commercial en microfinance est appliqué depuis un certain temps déjà, entre autres en Bosnie. Cependant, le contexte de reconstruction nationale où la microfinance a germé dans ce pays avait quelque chose de trop exceptionnel pour parvenir à une compréhension globale du phénomène. Par ailleurs, la barrière de la langue a contribué à exclure la faisabilité d'une

⁵¹ Voir Flyvbjerg, *Social Science Matter*, ch. 4. L'auteur prend appui sur la philosophie des sciences de Dreyfus et de Bourdieu.

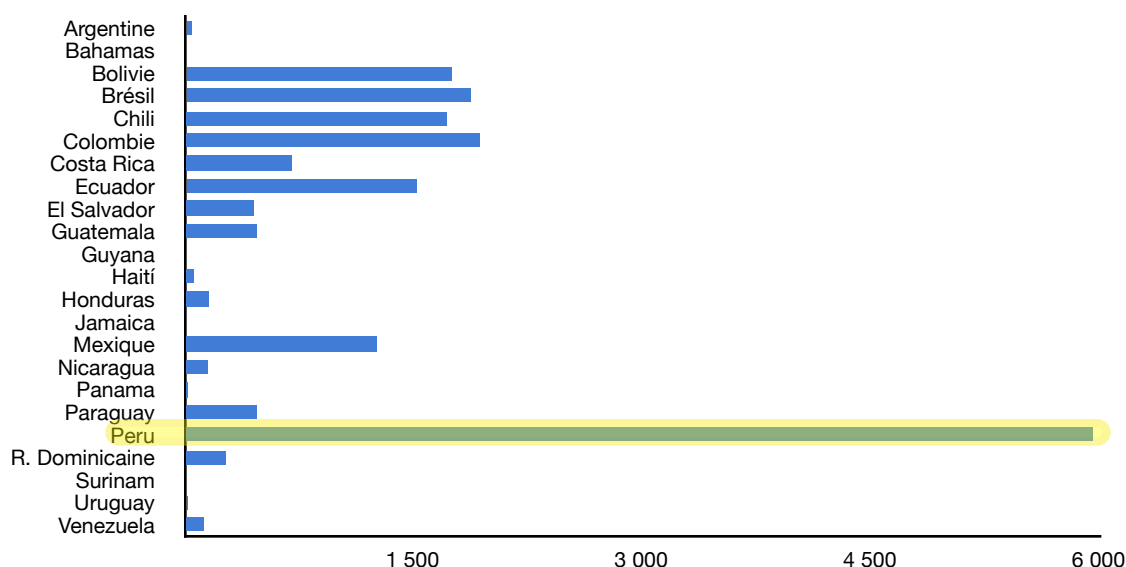
⁵² Ibid., ch. 6.

enquête de terrain dans ces pays. Une fois la région latino-américaine retenue, le cas du Pérou est apparu comme la meilleure option, et ce pour diverses raisons.

D’abord le Pérou est exemplaire, puisqu’il s’agit de l’environnement socio-politico-économique idéal de par le monde pour l’expansion de la finance commerciale à la périphérie. Il s’agit de l’exemple à suivre en termes de modèles de développement de la microfinance commerciale, comme l’illustre le classement du Economist Intelligence Unit qui le positionne, pour la 7^e année consécutive, au premier rang des climats d’investissement en microfinance⁵³. Ce classement «fournit une base pour l’analyse comparative des conditions d’activité de la microfinance privée à travers le monde» et le classement du Pérou reflète le niveau exceptionnel de développement de son cadre de régulation, du climat général d’investissement et du niveau de développement institutionnel de son secteur microfinancier.

Au niveau global, le Pérou est le plus grand marché microfinancier en termes d’actifs et en termes d’investissement⁵⁴. Comme on peut le constater sur le graphique I.2 qui présente un portrait comparatif de la taille des marchés microfinanciers latino-américains, le Pérou domine largement⁵⁵.

Graphique I.2 Secteur microfinancier latino-américain, année 2011, portefeuille de microcrédits (millions \$ US)



Source: Pedroza, «El sector en cifras».

⁵³ Economist Intelligence Unit, «Global Microscope 2014».

⁵⁴ CSFI, «Microfinance Banana Skins», p. 36, selon les données du MixMarket et du *State of Microfinance Investment* publié par MicroRate

⁵⁵ Les dernières données comparatives fiables pour l’Amérique latine sont celles de l’année 2011 compilées par Pedroza, «El sector en cifras». Notons que des données plus récentes indiquent un portefeuille de microcrédit régional de l’ordre de 30 à 40 milliards \$ US en 2013, dont un peu plus de 10 milliards sont distribués au Pérou. Mix Market «Region profile» et Trujillo Tejada, «2013 Sector Data».

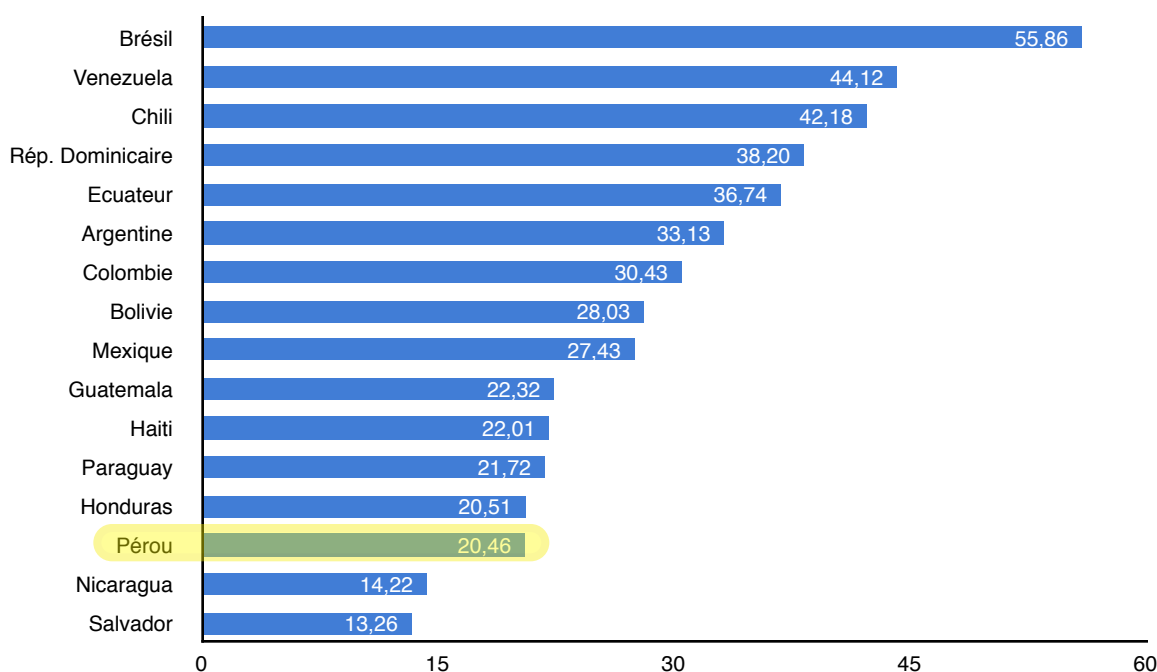
Le Pérou est également le pays de la région où le projet d'inclusion financière est le plus évolué en termes d'ingrédients qui sont mis en oeuvre. En particulier, la trajectoire historique de la microfinance péruvienne est typique de celle des pays latino-américains, au sens où le modèle commercial et le prêt individuel y sont pratiqués à grande échelle depuis les années 1990. On y rencontre aussi un processus national de développement extensif du système financier qui s'appuie sur le plus haut niveau de développement régional en termes de régulation prudentielle⁵⁶, un système évolué de notation de crédit et des normes avancées de protection de la clientèle.

Le haut niveau de développement du secteur microfinancier offre l'opportunité d'observer les différents maillons du processus d'insertion de la microfinance dans les circuits financiers dominants. Par ailleurs, au moment de la sélection du cas, le Pérou comptait déjà une série de transformations institutionnelles caractéristiques du processus de commercialisation, le plus souvent favorisées par des changements dans la régulation du système financier. De nouvelles entités régulées sont créées, plusieurs ONG modifient leur statut légal pour progresser vers des formes d'organisation plus commerciales et des fusions-acquisitions régionales et nationales ont été réalisées. Le sous-cas analysé au Chapitre 3 porte spécifiquement sur une expérience de fusion entre deux institutions de microfinance et une grande banque traditionnelle.

Un autre élément qui confirme la pertinence du cas péruvien est le fait que malgré le haut niveau de développement de son secteur microfinancier, le Pérou est aussi un des endroits où il y a le plus à faire sur le continent pour parvenir à une pleine inclusion financière. Comme le montre le graphique I.3, les taux de pénétration bancaire y sont parmi les plus faibles. Les acteurs privés et publics y sont très actifs pour faire avancer la bancarisation, ce qui permet d'observer toute une série d'acteurs et de pratiques au service de la microfinance commerciale à grande échelle. Lors de la recherche de terrain, j'ai d'ailleurs constaté qu'il y avait un processus formel d'institutionnalisation et de coordination des pratiques d'inclusion financière à l'échelle du pays. C'est sur ce processus, qui est codifié au sein d'une politique publique —la *Stratégie nationale d'inclusion financière*— que porte le second sous-cas d'étude du Chapitre 4.

⁵⁶ COPEME, «Microfinance Country Scan»; MIX Market. «Peru Country Briefing». La Banque mondiale a récemment souligné que le Pérou «possède une très bonne régulation financière, qui est au-dessus de la moyenne régionale», Xavier Gine cité dans Andina, «Perú lidera inclusión financiera». Le rapport du Economist Intelligence Unit, «Global Microscope 2014», souligne aussi la qualité de la régulation péruvienne, comme l'ont fait plusieurs intervenants rencontrés au Pérou.

Graphique 1.3 Adultes possédant un compte dans une institution financière formelle (%)



Source: Demirguc-Kunt et Klapper, «The Global Findex».

En somme, ce portrait fait du Pérou un cas exemplaire du fait de son niveau d'avancement inaccoutumé de son marché microfinancier commercial. Il s'agit d'un endroit adapté afin d'observer les ingrédients utilisés pour réaliser le projet et leurs relations. C'est en sus un cas paradigmatique dans le sens où les découvertes empiriques sur les processus à l'œuvre dans ce cas «champion» mondial pourraient bien indiquer des *patterns* typiques du processus d'extension de la finance à la marge dans les pays émergents et en développement. Enfin, il s'agit d'un cas critique puisque l'on peut postuler que les *patterns* découverts dans ce cas aussi abouti de finance périphérique seront également à l'œuvre dans les processus en cours d'aboutissement propres à d'autres cas. Les deux agencements analysés aux Chapitres 3 et 4 exploitent ces qualités en analysant des *patterns* paradigmatiques et critiques de l'inclusion financière: la fusion entre les institutions de microfinance et la finance traditionnelle, ainsi que les initiatives de coordination publique-privée codifiée dans les politiques publiques en inclusion financière. Le cas de l'agencement de la fusion entre les institutions (micro)financières clés a ainsi été sélectionné, car il permet d'analyser en profondeur des mécanismes transversaux aux processus de commercialisation et de financiarisation de la finance périphérique, à savoir les processus d'*upscaling* des institutions de microfinance et de *downscaling* des banques traditionnelles. Le cas de la *Stratégie d'inclusion financière nationale* a été sélectionné puisqu'il témoigne d'une tendance récente marquante en inclusion financière, à savoir les pratiques de coordination public-privé à l'échelle nationale pour accélérer l'extension financière, en particulier auprès des clientèles vulnérables.

Le potentiel de généralisation du cas péruvien sera discuté plus en profondeur dans la conclusion de la thèse. Je désire toutefois préciser ici que je suis consciente que l'aspect «idéal» du cas péruvien présente une certaine limite au potentiel de généralisation de l'étude. On peut effectivement présumer que les processus de commercialisation de la microfinance rencontrent, par exemple, davantage d'obstacles dans d'autres contextes. Toutefois, si l'étude de cas simple présente des limites quant aux possibilités de généralisation des enseignements théoriques tirés de l'étude, j'estime que ces limites sont un «mal nécessaire», ou un «compromis non négociable», pour parvenir à une réelle compréhension du processus.

Par ailleurs, quoique les éléments contextuels soient certainement d'une importance considérable dans la genèse des dynamiques de commercialisation et de financiarisation en microfinance, j'estime que les logiques financières à l'oeuvre dans ces processus sont fortement susceptibles d'opérer de manière analogue dans d'autres contextes. Il est donc permis d'escompter que des enseignements tirés de la thèse soient plus généralement transférables à d'autres environnements nationaux. Cette possibilité est plus évidente lorsque l'on conceptualise le cas dans son environnement politico-économique global. Dans cette optique, la microfinance péruvienne devient un cas représentant de 20 % à 30 % de toute la finance périphérique latino-américaine et de 4 % à 13 % de la part du marché global (selon que l'on évalue sa participation en termes de clientèle ou de portefeuille de prêt). Les pratiques étudiées peuvent alors être considérées comme représentatives d'une part importante du processus global d'extension financière périphérique. D'autant plus que les deux agencements sélectionnés pour être analysés en profondeur sont des sous-cas typiques des dynamiques transversales récentes qui animent le secteur de la finance périphérique dans le Sud. Ceci dénote une communauté de pratiques qui déborde largement le cadre national péruvien.

4.2 SUR LA CURIOSITÉ INITIALE DE LA CHERCHEURE ET LE PROCESSUS COGNITIF

Je fais ici une courte parenthèse afin d'expliquer comment le processus de recherche m'a amenée à réviser mes présuppositions initiales après les découvertes empiriques qui ont émergé de la première partie de l'enquête de terrain⁵⁷. Cette explication me semble importante pour que soit intelligible la présentation qui suit sur le processus de collecte et d'analyse des données.

Mon projet de thèse comportait une hypothèse centrale voulant qu'il y ait sur le marché financier périphérique un type d'acteur qui joue un rôle particulièrement important et j'estimais que de comprendre ce rôle en détail était une manière féconde d'explorer le processus de construction du marché. Influencée par les littératures sur l'autorité privée dans les affaires internationales et par les

⁵⁷ La collecte de données s'est effectuée en deux temps. Voir la section suivante.

travaux de l'ANT sur les *calculative devices*, j'avais postulé que les agences de notation étaient un acteur clé du processus d'expansion de la microfinance commerciale au Pérou.

Au cours du premier terrain de recherche, après une série de 25 entrevues, il est apparu clairement que l'hypothèse des agences de notation jouant un rôle dominant dans la création de ce marché ne tenait pas la route. Le constat fut le suivant: ces agences ne sont pas centrales dans le processus, les acteurs sont plus divers, leurs rôles sont souvent multiples et leurs relations avec les autres acteurs sont beaucoup plus embrouillées que je ne l'avais conçu au départ. Également, le rôle des acteurs publics émergeait comme beaucoup plus important qu'anticipé et une série d'acteurs dont je n'avais pas envisagé l'existence semblaient avoir une signification importante dans le processus. En somme, pour expliquer la création du marché périphérique, je devais ouvrir à plus de complexité, sinon ce ne serait qu'une tranche marginale du processus que j'expliquerais. Une autre importante découverte empirique issue du premier terrain fut la présence d'une logique qui soutient et pousse à la croissance de la microfinance. J'ai en effet observé que les acteurs adhéraient presque tous à cette logique et que cela semblait jouer un rôle dans la construction du marché.

Lors du deuxième terrain de recherche, je me suis donc ouverte à l'ensemble des acteurs du marché et j'ai observé les pratiques plus largement. J'étais cette fois sensible à une diffusion du pouvoir n'émanant plus d'un acteur particulier, mais étant plutôt le produit des interactions entre les acteurs humains, les éléments normatifs et les objets habitant les agencements. L'enquête m'a alors permis de développer une vision d'ensemble du processus de construction du marché, des dynamiques et aussi des tensions qui l'animent. Cette deuxième série d'entrevues a aussi renforcé l'argument de la prégnance d'une logique transversale (mais pas transcendante) poussant vers la croissance de la microfinance.

Au retour de ce deuxième séjour au Pérou, deux défis se sont posés dans le traitement des données et la conceptualisation des découvertes. Au plan théorique, ces défis seront traités plus à fond dans le Chapitre 2. Je souhaite simplement indiquer ici ce qui a importé sur le plan de la méthode. Le premier défi fut de définir les contours empiriques de l'objet d'étude. Lorsque l'on prend appui sur l'approche de l'agencement, cette sélection est essentielle pour ne pas tomber dans un défaut majeur de l'approche, qui est un risque consubstantiel de l'élargissement ontologique et de la méthode empirique descriptive. Ce risque consisterait à utiliser la notion d'agencement pour produire un descriptif sans fin aboutissant à un récit banal sur l'état des choses⁵⁸, d'où la nécessité de resserrer l'objet. Cette restriction était d'autant plus cruciale que la quantité de données recueillies était imposante. En apposant un contour à mon objet d'études, j'ai donc cherché à éviter de tomber dans la

⁵⁸ MacKenzie, *Material Markets*, p. 57.

seule description, où l'analyse et la mise en sens des observations de terrain n'aient plus leur place⁵⁹. Au risque de stabiliser par la démarche de recherche un objet qui, en tant qu'agencement, est par définition fluide et émergent, seuls deux agencements sont examinés en détail dans la thèse. La sélection de ces sous-cas s'est faite au retour du deuxième terrain, avec des lectures plus approfondies sur les travaux de Deleuze et Guattari, de De Landa et sur les applications de l'approche par agencement dans les différentes disciplines sociales. J'ai sélectionné deux sous-cas qui représentent chacun des facettes signifiantes pour montrer comment certaines dynamiques, certains mécanismes d'interaction participent de manière importante à la construction du marché. Ces cas seront présentés en détail à la fin du Chapitre 1.

Le deuxième défi fut de développer un cadre d'analyse qui pouvait rallier le contexte (l'environnement de l'économie politique avec ses rapports de force) avec l'ontologie de l'agencement et qui pouvait aussi conceptualiser le fonctionnement de la logique de la croissance dans les agencements. C'est le structuralisme constructiviste de Bourdieu qui est venu m'outiller pour relever ce second défi. Pour Bourdieu les agents appréhendent et construisent le monde, mais dans un contexte où il y a des contraintes structurelles: la construction sociale n'apparaît pas dans un vacuum socio-politico-économique. Je vais discuter plus à fond de l'articulation entre les concepts théoriques bourdieusiens et ceux de l'agencement dans le Chapitre 2. Ce que je désire préciser ici, c'est que les travaux de Bourdieu n'ont pas influencé la collecte de données. Les concepts de champ, d'habitus et de *doxa* ont été intégrés à l'étape de l'analyse du matériel collecté pour m'aider à conceptualiser les motivations qui produisent une impulsion vers les pratiques d'inclusion financière et aussi les contradictions et les tensions qui complexifient le processus de construction du marché. J'articule ces outils bourdieusiens avec l'approche par agencements qui agit comme un *stand point* ontologique — relationnel — et épistémologique — empiriste —, pour prendre en compte tout le travail constitutif du marché financier périphérique à l'échelle méso, incluant les processus d'association et d'acclimatation des objectifs divers, des tensions et des contradictions et les moyens par lesquels les alignements sont forgés et maintenus en place.

4.3 COLLECTE ET TRAITEMENT DES DONNÉES.

Les données qui supportent la thèse ont été recueillies de trois manières. Premièrement, pour la préparation du travail de terrain initial, j'ai effectué une recherche documentaire sur le Pérou et sur son secteur (micro)financier. J'ai également effectué une entrevue préliminaire avec un professionnel possédant plus d'une décennie d'expérience dans les agences onusiennes en Amérique latine. Deuxièmement, j'ai réalisé deux séjours de recherche à Lima (en avril-mai et en octobre-novembre

⁵⁹ Pour une discussion sur ces mises en garde voir Acuto et Curtis, «Assemblage Thinking», p. 10.

2012), où j'ai interrogé 51 personnes. Lors de ces séjours, j'ai pu bénéficier d'une affiliation à titre de chercheure associée avec le Centre de recherche de la *Universidad del Pacífico*. Troisièmement, j'ai poursuivi la recherche documentaire de 2013 à 2014 et j'ai effectué 6 entrevues de suivi, de vive voix et par courrier électronique.

Les participants à cette recherche incluent des gestionnaires et des analystes dans les institutions de microfinance, des professionnels dans les réseaux de microfinance, des officiers publics oeuvrant pour le régulateur (SBS), pour le ministère de l'Inclusion sociale (MIDIS), pour la banque d'État (BdN) et la corporation de développement national (COFIDE), des professionnels des agences de notation et des consultants, des analystes et des gestionnaires de fonds d'investissement, des professionnels des organisations de développement (BID, CAF, IFC) et de l'Organisation internationale du Travail et des plateformes de coordination et de standardisation en microfinance (SEEP, Smart Campaign, Mix Market) et des chercheurs universitaires. Des précisions sur les séjours de recherches et les entrevues sont données ci-bas.

Avant de détailler le déroulement des séjours de recherche, je souhaite expliquer les raisons qui m'ont amenée à restreindre ma recherche empirique aux gestionnaires et aux planificateurs du marché financier périphérique péruvien. Empiriquement, ma thèse procède par une forme d'ethnographie par le haut. Il ne s'agit pas d'une enquête à la base du marché, dans la mesure où les personnes visées pour l'inclusion financière —qu'il s'agisse des clientèles actives ou prospectées— ne sont pas incluses dans l'enquête de terrain. Mes travaux préliminaires, lors de l'élaboration du projet de recherche, intégraient un souci pour la manière dont ces personnes pourraient agir, réagir ou résister aux tentatives d'insertion de leurs activités productives, comme de leurs pratiques de consommation, dans les marchés financiers formels. Je m'intéressais également aux impacts des pratiques de financiarisation sur les communautés locales. Ce type d'enquête requiert cependant une présence sur le terrain qui est étendue dans le temps et géographiquement. Pour des considérations pratiques liées à la conciliation études-famille, aux contraintes de temps et aux limites de financement, j'ai opté pour une recherche fondée sur des séjours de recherche plus courts et circonscrits dans la capitale, Lima.

Toutefois, ce choix ne s'est pas effectué par dépit. En effet, au fur et à mesure que je documentais mon cas d'études, il est rapidement apparu que l'aspect de la planification du marché financier périphérique recelait autant d'intérêt pour la recherche que l'aspect de l'agencéité (*agency*) des clientèles et des communautés locales. J'estime, en effet, qu'il s'agit de deux portes d'entrée complémentaires pour «suivre des acteurs» afin d'expliquer le processus de construction du marché. En axant la recherche sur les acteurs qui régulent et planifient la croissance de cet espace économique, sur ceux qui développent les technologies d'expansion et d'éducation financières, comme sur ceux qui possèdent et distribuent les capitaux, j'éclaire un aspect fondamental qui pourra

nourrir les recherches futures intéressées par la manière dont les clientèles et les communautés prennent part aux processus.

Au cours du premier séjour de recherche de six semaines à Lima en 2012, j'ai réalisé des entretiens qualitatifs avec 25 personnes. Il s'agissait d'entrevues semi-dirigées de durée variant de 30 à 90 minutes et portant sur l'historique, la dynamique d'évolution du secteur microfinancier, les défis et les enjeux. Une attention particulière était donnée au rôle des agences de notation dans le processus d'expansion et de commercialisation du secteur. Les participants rencontrés oeuvraient pour des institutions de microfinance (6), des agences de notation (6), le régulateur (3), des organisations d'expert ou des universités (5), des investisseurs (2), des organisations internationales (3). J'ai en outre assisté à une conférence régionale d'une durée de quatre jours du Foromic⁶⁰ qui m'a permis de rencontrer des acteurs oeuvrant au niveau international dans le secteur de la microfinance.

Le deuxième séjour de recherche, d'une durée de cinq semaines, s'est aussi effectué à Lima en 2012. J'y ai rencontré 26 participants pour réaliser le même type d'entrevues semi-dirigées. Cependant, l'orientation des entrevues donnait plus de place à la dynamique de la croissance en microfinance et aux défis du secteur et beaucoup moins au rôle des agences de notation. Les personnes rencontrées étaient également plus diverses, alors que je cherchais à communiquer avec davantage de professionnels travaillant pour l'organe de régulation du secteur et dans diverses branches du gouvernement. Cette réorientation a été guidée par les découvertes empiriques effectuées en cours de route. Les participants rencontrés oeuvraient pour: des institutions de microfinance (9), des agences de notation (2), l'organe de supervision du marché financier (3), des institutions gouvernementales (4), des organisations d'experts ou des universités (6), et des firmes d'investissement (1).

Plusieurs documents de première main ont aussi été collectés lors de ces entretiens. Ces séjours de recherche ont par ailleurs été l'occasion de me familiariser avec le climat de l'économie politique péruvienne. Bien que les entrevues aient toutes été réalisées à Lima, j'ai effectué 4 déplacements dans différentes régions du pays. Lors de ces déplacements, de même que lors de ma vie urbaine dans la capitale, j'ai eu de nombreuses discussions informelles avec des collègues et des connaissances diverses à propos du climat socio-économique du Pérou, de ses particularités, de ses tensions sociales, de son histoire, etc.

Pour ce qui est des entrevues de suivi, elles ont eu lieu avec des officiels publics et avec l'Organisation internationale du travail (afin de suivre l'évolution de la Stratégie d'inclusion financière nationale) et avec le réseau de microfinance COPEME (afin de prendre le pouls du climat

⁶⁰ *Foro Interamericano de la Microempresa* (Forum interaméricain de la microentreprise).

du secteur après l'épisode Mibanco⁶¹). La liste de toutes les personnes rencontrées en entrevue est donnée à l'Annexe A. Certaines personnes ont précisé qu'elles ne souhaitaient pas que leurs propos soient identifiables dans des publications futures. Il y a donc certaines références anonymisées dans la thèse. Les entrevues se sont faites pour environ un tiers en espagnol et deux tiers en anglais et quelques-unes se sont déroulées en français. Dans la thèse, j'ai effectué la traduction libre de tous les propos rapportés.

5. PLAN DE LA THÈSE

Le Chapitre 1 présente le contexte de la thèse afin de donner les grandes lignes de l'environnement géopolitique, économique et social qui sont pertinentes pour la compréhension des chapitres subséquents. J'y présente l'évolution historique du secteur microfinancier péruvien, un portrait détaillé du secteur financier périphérique actuel et les deux cas d'étude. Le Chapitre 2 est consacré au coffre à outils théoriques. J'expose les logiques de croissance qui poussent les acteurs à faire progresser la microfinance et, plus largement, l'inclusion financière. Je détaille les mécanismes d'incorporation de ces logiques en m'appuyant sur des outils conceptuels inspirés par le «constructivisme structuraliste» de Pierre Bourdieu. Je présente l'approche par agencement et les catégories analytiques que j'utilise dans la thèse pour expliquer le processus d'alignement horizontal autour du projet d'inclusion financière. Finalement, je présente le remaniement des impératifs logiques avec les outils bourdieusiens et ceux de l'agencement pour clarifier comment le tout est utilisé d'une manière complémentaire dans la thèse. Le Chapitre 3 est consacré à l'agencement de la BCP-Edyficar-Mibanco, une alliance stratégique entre la plus grande banque commerciale péruvienne et les deux plus importantes institutions financières spécialisées en microfinance du Pérou. Le Chapitre 4 est consacré à l'agencement d'une structure de coordination public-privé des actions en inclusion financière au Pérou, la *Stratégie nationale d'inclusion financière*. Pour l'analyse des deux agencements, je procède en intégrant les logiques de croissance, les mécanismes de médiations des impératifs vers les acteurs et les mécanismes d'alignement horizontal au sein des agencements. La conclusion de la thèse revient sur les arguments centraux et les découvertes marquantes qui émergent de la thèse en regard des questions de recherche intéressées par les motifs, les moyens et les incidences de l'extension financière périphérique au Pérou, tout en soulignant les contributions théoriques, empiriques et méthodologiques.

⁶¹ Je réfère à la quasi-faillite de cette institution phare du secteur microfinancier. Ce cas est analysé au Chapitre 3.

CHAPITRE 1. LA FINANCE PÉRIPHÉRIQUE AU PÉROU: CONTEXTE ET CAS D'ÉTUDE

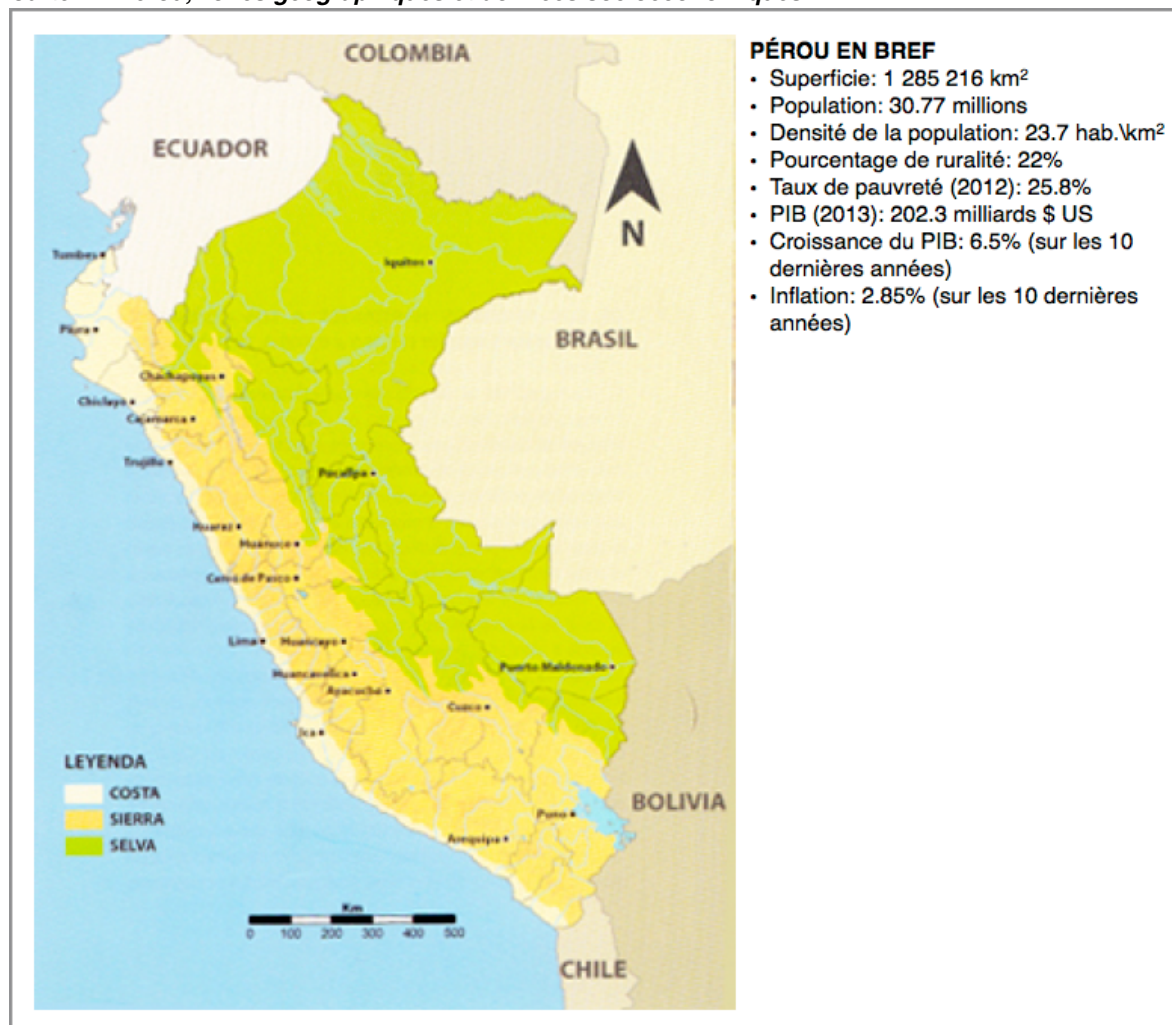
Ce chapitre présente le contexte de la thèse. L'objectif est de donner les grandes lignes du contexte géopolitique, économique et social qui sont pertinentes pour la compréhension des chapitres subséquents traitants de l'approche théorique et des deux cas d'étude (le Chapitre 3 portant sur un cas de fusion entre deux institutions de microfinance et une grande banque commerciale et le Chapitre 4 portant sur les pratiques de coordination autour de la politique publique péruvienne en inclusion financière). La première section du chapitre présente le Pérou, ses dynamiques socioéconomiques marquantes, la structure et les acteurs du système financier. La deuxième section trace l'évolution historique du secteur microfinancier péruvien et la troisième section présente les deux cas d'étude.

1. LE PÉROU EN BREF: SOCIÉTÉ, ÉCONOMIE ET FINANCE

Cette section présente des aspects qui affectent le processus de construction de la finance périphérique, soit en forgeant les conditions qui stimulent l'implication des différents acteurs à faire progresser l'inclusion financière, soit en modulant les conditions structurelles de sa mise en pratique. Précisément, trois aspects sont pertinents à discuter à propos du Pérou comme contexte d'étude: (i) la dynamique socioéconomique centrée sur la croissance avec des inégalités et une pauvreté persistantes, (ii) l'importance des micro et petites entreprises et de l'informalité économique, (iii) le système financier.

Mais d'abord, voici quelques repères géographiques et macroéconomiques (voir la carte 1.1). Le Pérou est un immense pays couvrant trois zones géographiques: la Côte pacifique (*costa*), plus urbanisée et densément peuplée, la Cordillère des Andes (*sierra*) et la forêt amazonienne (*selva*) qui sont plus rurales et moins densément peuplées. Il importe de souligner que ces particularités affectent les possibilités comme les contraintes pour l'extension financière.

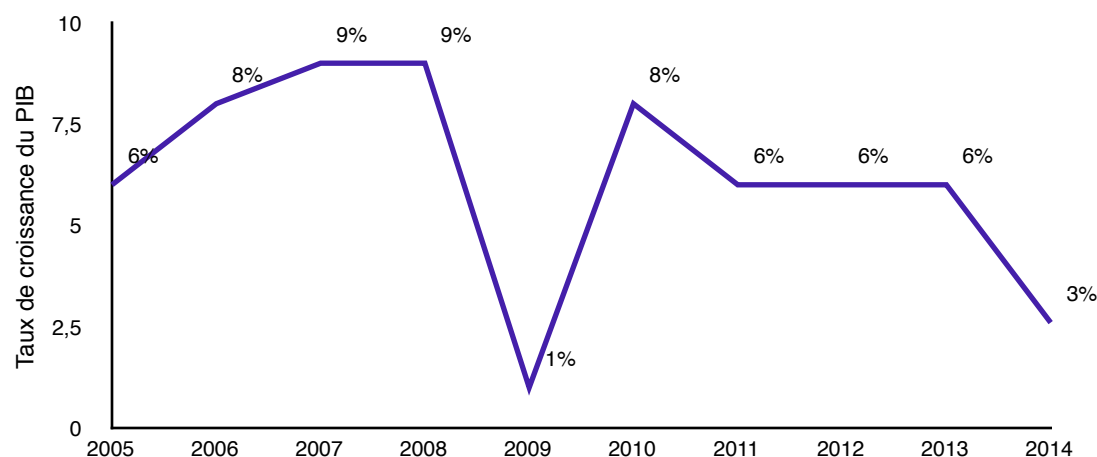
Carte 1.1 Pérou, zones géographiques et données socioéconomiques



1.1 DYNAMIQUES SOCIOÉCONOMIQUES: CROISSANCE, INÉGALITÉS ET PAUVRETÉ

Certaines dynamiques socioéconomiques péruviennes affectent particulièrement le processus d'extension financière, à savoir la dynamique de croissance, ainsi que les inégalités et la pauvreté persistantes. Le climat général de croissance économique stimule les possibilités d'extension du crédit et de l'investissement. En effet, l'économie péruvienne est l'une des plus dynamiques sur le continent latino-américain, avec une forte croissance et une faible inflation. Le Pérou affiche l'une des meilleures performances parmi les pays à revenu intermédiaire-supérieur (*upper middle income*). Entre 2005 et 2013, le taux de croissance moyen s'est élevé à 5.5 % et, bien que les estimations pour 2014 montrent une baisse significative de la croissance, celle-ci demeure au-dessus de la moyenne régionale (voir le graphique 1.1).

Graphique 1.1 Taux de croissance du PIB péruvien



Source: World Bank et BCRP (2014 estimé).

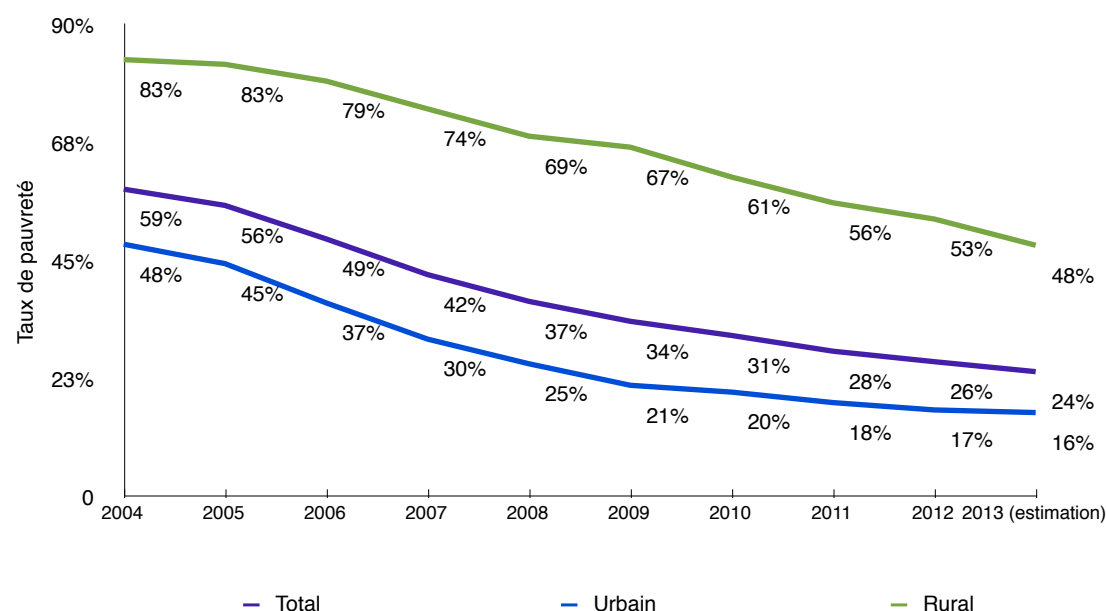
Depuis le début des années 1990, les trois gouvernements qui se sont succédé au Pérou (sous les présidences de Fujimori 1990-2000, Toledo 2001-2006, Garcia 2006-2011 et Humala 2011-...) ont opté pour un modèle économique misant sur les exportations de matières premières et les privatisations pour soutenir la croissance et diminuer la dette¹. Cette stratégie de croissance, typique des pays latino-américains, est connue pour s'accompagner de niveaux élevés d'inégalités économiques persistantes en termes de revenu, de consommation, d'accès à l'éducation, à la terre et aux services de base.

La persistance de la pauvreté et des inégalités stimule l'implication des acteurs dans le projet d'inclusion financière. En effet, les services financiers étant conçus comme un moyen de lutter contre la pauvreté et de favoriser la participation économique de chacun —bref de parvenir à une croissance plus inclusive—, ces conditions socioéconomiques motivent à pousser le projet plus avant. En particulier, les efforts consacrés par les acteurs publics et privés dans le cadre de l'agencement de la politique publique en inclusion financière sont en partie impulsés par le désir de générer les conditions de possibilité de l'inclusion économique des classes marginalisées. Il faut aussi souligner que ces conditions vont venir affecter les incidences potentielles de l'extension de la finance à la périphérie: les non bancarisé-e-s étant essentiellement celles et ceux qui vivent dans des situations de vulnérabilité et de marginalité.

¹ Ruiz, «Neoliberalism under Crossfire». Sous le gouvernement Humala et en particulier au cours de son premier mandat, il y a eu une certaine socialisation du modèle. Cependant, les derniers plans de relance de l'économie nationale attestent d'un recentrage autour du modèle néolibéral tel qu'appliqué depuis Fujimori. Pour une discussion détaillée, voir Langevin, «L'extension financière».

Comme on peut le constater avec le graphique 1.2, malgré une importante décroissance de la prévalence de la pauvreté au cours de la dernière décennie au Pérou —passant de 54,8 % en 2001, à 31,3 % en 2010—, le niveau de pauvreté demeure significatif, à près de 24 % en 2013². Les iniquités demeurent également très marquées, particulièrement en termes de genre et d’ethnicité et les disparités rurales-urbaines y sont tenaces: 48 % de la population rurale vit dans des conditions de pauvreté alors que le taux de pauvreté en milieu urbain est de 16,1 %³. La pauvreté est aussi concentrée dans certains districts et elle varie grandement selon la région climatique habitée (la *sierra* et la *selva* ayant des niveaux de pauvreté sensiblement plus élevés que la *costa*)⁴.

Graphique 1.2 Taux de pauvreté, Pérou 2004-13, selon le milieu géographique et la zone (rurale-urbaine) de résidence



Source: Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) - Encuesta Nacional de Hogares

En matière d’inégalités de revenus, on remarque que le coefficient de Gini péruvien en zone rurale, après avoir augmenté du début des années 1990 jusqu’en 2000 (passant de 0.391 à 0.473), diminue graduellement depuis, pour atteindre 0.420 en 2010. En zone urbaine, les inégalités ont augmenté jusqu’en 2007 (de 0.381 à 0.432), pour ensuite diminuer légèrement à 0.409 en 2010⁵.

² CEPLAN, «Evolución socioeconómica», p. 21, World Bank, «Peru: Country Overview».

³ INEI, «Perfil de la pobreza».

⁴ En 2012, près de la moitié de la population vivant dans une situation de pauvreté extrême était concentrée dans 8 % des districts du pays. World Bank, «Peru: Country Overview».

⁵ CEPLAN, «Evolución socioeconómica», p. 20.

Ce portrait permet de comprendre que du point de vue des acteurs publics, la croissance inclusive soit au nombre des priorités de développement économique et social. L'inclusion financière étant un moyen de soutenir ce type de croissance, il y a un intérêt à y consacrer des efforts significatifs.

1.2 LES MICRO ET PETITES ENTREPRISES ET L'INFORMALITÉ ÉCONOMIQUE

L'économie péruvienne est caractérisée par une structure productive largement dominée par les micro, petites et moyennes entreprises (MPME)⁶ et par un très haut degré d'informalité économique. Ces deux caractéristiques sont intimement liées à la dynamique d'expansion de la finance marginale dans ce pays. Les microentrepreneurs et les travailleurs de l'économie informelle sont parmi les plus touchés par l'exclusion financière et ils constituent les poches de prospection ciblées par les institutions financières à la recherche d'opportunités renouvelées d'accumulation. Il s'agit là d'un argument important de la thèse. Cependant, l'informalité n'est pas une catégorie clairement définie, ni une réalité facile à saisir⁷. Dans la mesure où je soutiens que la microfinance commercialisée est un moyen d'investir l'économie informelle aux fins d'accumulation capitaliste —et que cela porte à conséquences pour des milliers de personnes, travailleurs et microentrepreneurs—, j'estime qu'il me faut clarifier ce qu'il en est de l'informalité au Pérou.

La quasi-totalité (99.6 %) de toutes les entreprises enregistrées au pays sont des micro, petites ou moyennes entreprises⁸. Il est pertinent de souligner que dans cette catégorie, ce sont les microentreprises qui sont de loin les plus nombreuses, alors qu'elles comptent pour 96.2 % des unités de production enregistrées⁹. Leur importance relative dans l'économie est d'ailleurs perceptible dans le secteur financier: 98,9 % des entreprises qui détiennent un crédit sont des MPME et elles récoltent environ le quart de tous les crédits alloués par le système¹⁰. Leur importance macroéconomique est également manifeste, puisqu'ensemble les micro et les petites entreprises regroupent plus de 61.2 %

⁶ La classification péruvienne définit une microentreprise comme une unité productive dont les ventes annuelles ne dépassent pas 150 UIT (unités d'imposition) et qui ne compte pas plus de 10 employés. Les petites entreprises génèrent des ventes annuelles entre 150 et 1700 UIT et comptent de 10 à 100 employés, les ventes des moyennes entreprises se situent entre 1 700 et 2 300 UIT. BCRP, «Reporte Mayo 2013», p. 20. Cette classification est en vigueur depuis juillet 2013, voir Congreso de la República del Perú, «Ley N° 30056»..

⁷ L'INEI (institut de la statistique) du Pérou est une institution pionnière pour la mesure de l'informalité, ayant inclus depuis le début des années 1990 un module sur le secteur informel dans son enquête sur les revenus et dépenses des ménages. Le Pérou vient d'ailleurs d'ajouter un compte satellite à son système des comptes nationaux afin d'estimer plus finement la part de l'économie informelle qui échappe à la mesure par enquête des ménages et mieux comprendre l'impact de l'informalité au pays. Voir à ce propos le document-cadre de l'INEI, *Producción y empleo informal*, qui représente un point culminant des développements conceptuels et méthodologiques des 20 dernières années. Cette proposition est d'ailleurs une première au plan international dans la mesure de l'informalité.

⁸ INEI, «Micro, pequeñas y medianas empresas ».

⁹ Ibid.

¹⁰ BCRP, «Reporte Mayo 2013», p. 20, Sotomayor citée dans Saavedra, «Actualmente se financia».

de la population active et que leur participation au PIB est estimée à 40 %¹¹. Précisons que le secteur des micro et petites entreprises n'est pas synonyme d'informalité économique. Cependant, les deux réalités se recoupent largement, puisque près de 60 % des petites unités productives opèrent à l'extérieur de la frontière des activités économiques comptabilisées par l'État.

Une autre manière de prendre la mesure de l'informalité économique au Pérou est de se tourner vers des conceptualisations plus englobantes de ce secteur. Les standards internationaux pour la conceptualisation, la définition et la mesure de l'informalité économique considèrent deux dimensions qui, une fois combinées, composent l'économie informelle: le secteur informel et l'emploi informel¹². Au Pérou, la définition spécifie que:

d'une part, le secteur informel réfère aux entreprises non constituées en sociétés appartenant à des ménages et qui ne sont pas enregistrées dans l'administration tributaire [SUNAT]. D'autre part, l'emploi informel réfère aux emplois qui ne bénéficient pas des avantages que la législation du travail locale stipule, comme la sécurité sociale, les primes, les congés payés, etc.¹³

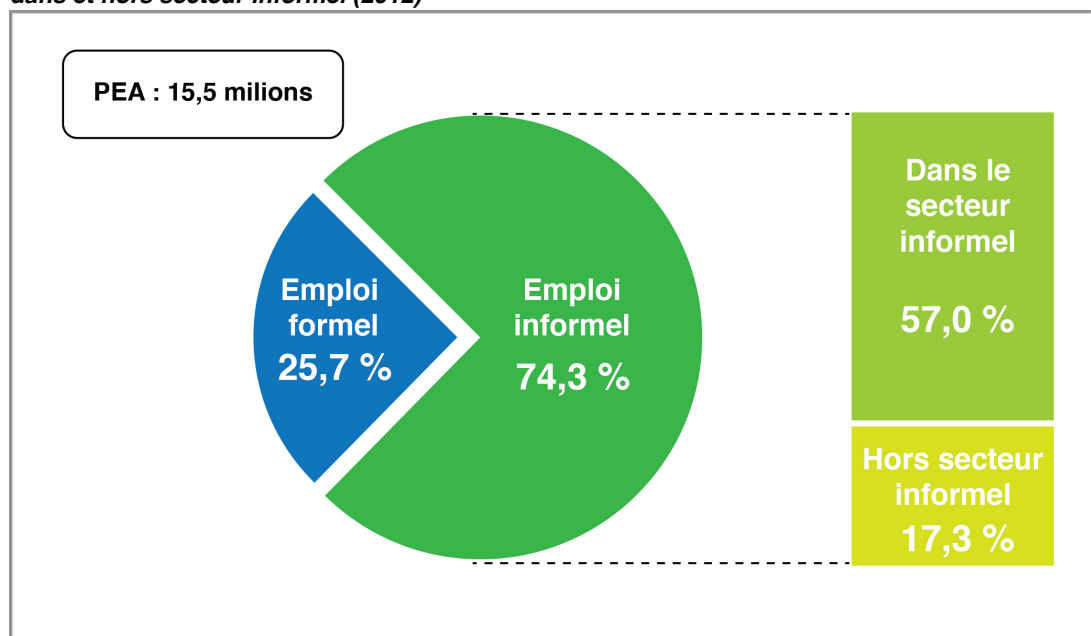
Pour mesurer l'économie informelle, il faut donc additionner le travail informel (l'emploi) et les unités de production informelles (le secteur). Le graphique 1.3 illustre cette conceptualisation. Il permet de saisir que l'économie informelle est une composante de l'économie qui globalement dépasse le secteur des microentreprises. Les institutions financières, à la recherche de nouvelles niches pour développer leurs activités, investissent tous les recoins de l'économie informelle.

¹¹ Données sur la part de l'emploi dans le secteur: CEPLAN, «Evolución socioeconómica» et Ministerio de la Producción, «Estadística 2012». Données sur la part dans la production nationale: CEPLAN, «Evolución socioeconómica»; Ströh, «Pro-Poor Financial Sector»; et Villaran, «Mundo de la pequeña empresa».

¹² Le document-cadre de l'INEI, *Producción y empleo informal*, p. 3, précise que ces définitions standards proviennent des conférences de l'OIT sur les statistiques du marché du travail (1993 et 2003). Des avancées conceptuelles et méthodologiques sont aussi contenues dans les révisions des Systèmes des comptes nationaux (voir en particulier chap. 25, révision de 2008) et dans le «Manual estadístico» de l'OIT (2003). Pour plus de détails, voir la plateforme statistique de l'OIT, «Informal Economy: Statistical Picture».

¹³ INEI, p. 9. La mesure du phénomène s'effectue par l'enquête sur l'emploi auprès des ménages, ce qui permet de saisir tant les unités de production que l'emploi informel, p. 5.

Graphique 1.3 Distribution de la population active (PEA) au Pérou, selon l'emploi formel et informel, dans et hors secteur informel (2012)



Source: INEI, *Producción y empleo informal*, p. 68.

On dénombre 8 millions d'unités de production dans le secteur informel au Pérou. Ces unités contribuent pour près de 19 % du PIB. Sur la période s'étalant de 1990 à 2010, 59,3 % des travailleurs appartenaient au secteur informel de l'économie¹⁴. Les estimations plus récentes présentées au graphique 1.3 confirment que la part de l'emploi informel dans le marché de l'emploi est majeure: 3 travailleurs sur 4 détiennent un emploi informel¹⁵. Une autre manière de saisir l'importance de l'informalité sur les conditions de vie est de souligner que pour 40 % des ménages, l'emploi informel est la seule source de revenus de travail¹⁶.

Il importe aussi de relier entre eux les phénomènes socioéconomiques de l'informalité et de la pauvreté afin de comprendre les incidences potentielles de l'extension des services financiers, et surtout du crédit, auprès des personnes qui composent ce secteur de l'économie. Bien sur, il semble instinctif de concevoir que les travailleurs informels cumulent des revenus moindres que les travailleurs détenant un emploi formel dans le secteur formel. Mais pour une première fois, les avancées dans la mesure et la conceptualisation de l'informalité économique permettent de relier

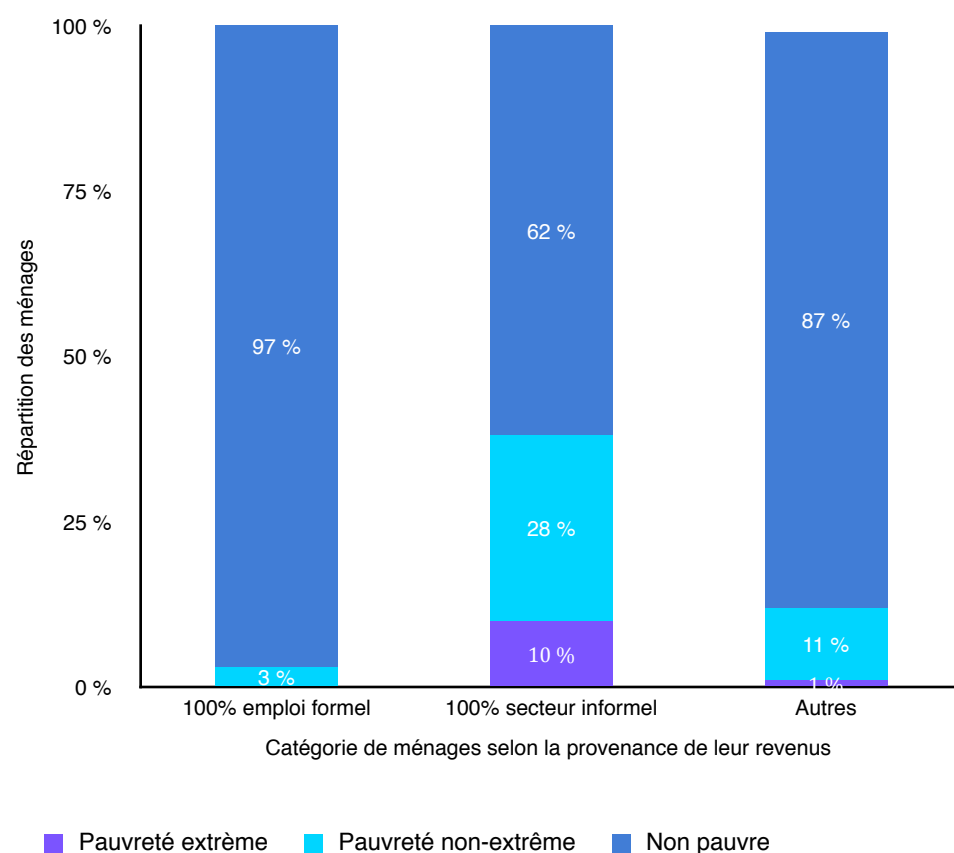
¹⁴ CEPLAN, «Evolución socioeconómica», p. 25.

¹⁵ INEI, *Producción y empleo informal*, p. 9. Les données de l'INEI sont logiquement plus élevées que les estimations précédentes puisque la notion d'emploi informel utilisée est plus large qu'uniquement l'emploi dans le secteur informel. L'emploi informel inclut le travail informel qui est effectué dans le secteur formel.

¹⁶ INEI, p. 33. Notons que cette réalité est faiblement marquée par le genre au Pérou: l'incidence de l'emploi informel est de 78,4 % pour les femmes et de 71,1 % pour les hommes, p. 119. Voir aussi International Labour Office, «Statistical Update».

directement les deux phénomènes au Pérou¹⁷. La relation peut être constatée sur le graphique 1.4. On y observe que 97 % des ménages dont les revenus sont tirés exclusivement de l'emploi formel ne sont ni pauvres, ni extrêmement pauvres. Parmi les ménages dont les revenus proviennent exclusivement du secteur informel, la pauvreté touche 28 % d'entre eux et la pauvreté extrême 10 %.

Graphique 1.4 Ménages par origine de revenus, selon la condition de pauvreté, 2012



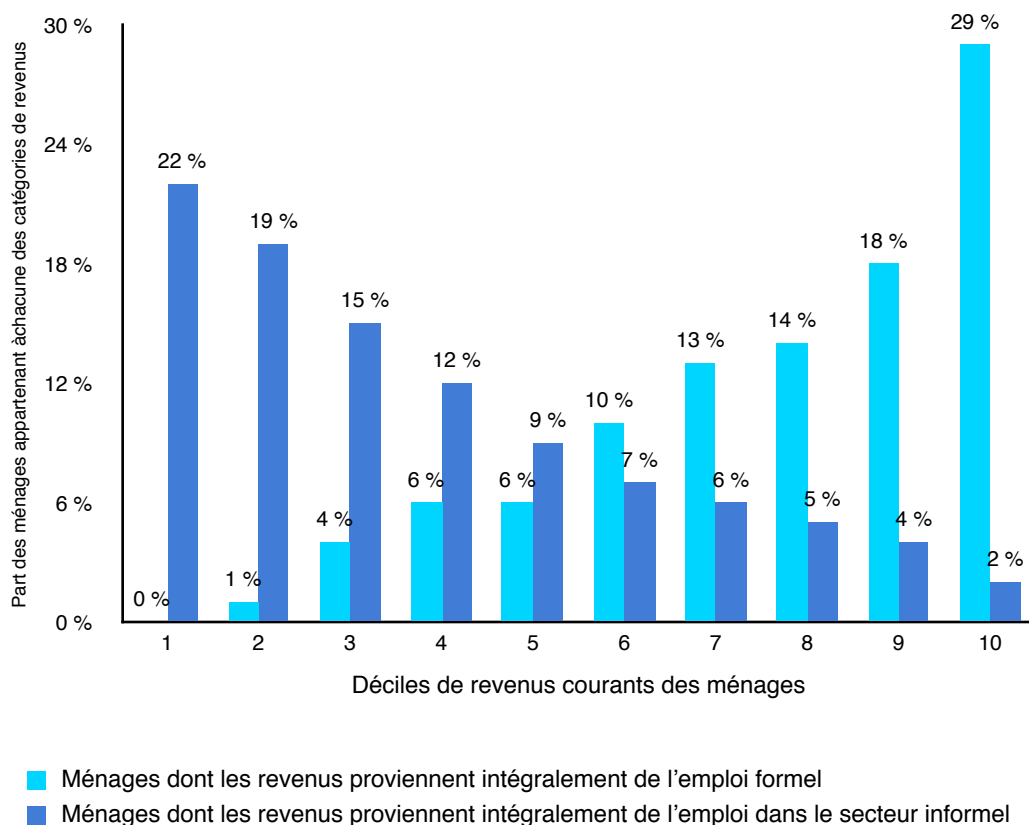
Source: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares 2012. Élaboration INEI 2014, p. 134.

Le graphique 1.5 confirme la relation en reliant les données sur l'informalité avec les déciles de revenu. Les ménages avec des revenus de travail exclusivement formel tendent à se concentrer dans les déciles les plus fortunés. La relation s'inverse pour les ménages dont les revenus proviennent à 100 % du secteur informel qui tendent à se concentrer dans les déciles de revenus les plus bas¹⁸.

¹⁷ INEI, p. 4. La recherche de Maurizio, portant sur quatre pays latino-américains (Pérou, Argentine, Brésil, Chili) confirme la corrélation entre informalité économique et pauvreté, «Labor Informality».

¹⁸ INEI, p. 134.

Graphique 1.5 Distribution des ménages par origine des revenus, selon les déciles, 2012



Source: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Encuesta Nacional de Hogares 2012. Élaboration INEI 2014, p. 135.

En somme, informalité et vulnérabilité économiques vont de pair pour une large portion de la population péruvienne. Les acteurs publics et les autres composantes intéressés par la croissance inclusive ciblent ces secteurs socio-économiques pour leurs interventions (entre autres par le biais de l'inclusion financière) et les institutions financières sont attirées par ces niches de prospection pour étendre leurs activités de finance de détail.

1.3 LE SYSTÈME FINANCIER

Le cas péruvien présente un haut niveau de sophistication et de développement de son système (micro)financier. Même pour un observateur familier avec la microfinance à l'échelle globale, le secteur financier périphérique du Pérou apparaît de prime abord comme particulièrement embrouillé, du fait de son degré de complexité et de sa constante évolution. Pour parvenir à extraire du paysage financier les éléments marquants pour la thèse, un important travail de cartographie a donc été effectué en amont lors de la recherche de terrain et de l'analyse des résultats. Compte tenu du caractère paradigmatique et critique du cas péruvien en regard des dynamiques d'extension de la

finance périphérique, j'estime que ce travail est d'une certaine valeur pour l'avancement des connaissances. C'est pourquoi je présente dans les Annexes C, D et E, du matériel de nature à éclairer les recherches futures sur la finance marginale péruvienne. Le reste de cette section met en lumière les aspects les plus marquants pour la compréhension des deux sous-cas d'étude analysés aux Chapitres 3 et 4. Le portrait présenté dans ce chapitre n'est donc pas exhaustif. J'expose d'abord les tendances récentes et ensuite la structure du marché et les principaux acteurs.

ÉVOLUTION ET TENDANCE

La dynamique d'évolution récente du système financier au Pérou est marquée par un rythme de croissance important du portefeuille total de crédits, qui s'est initié en 2005. Cette croissance s'est poursuivie jusqu'ici avec une moyenne annuelle de 18 %¹⁹. Le facteur explicatif majeur de cette dynamique est l'intégration progressive «de personnes provenant des groupes de bas et de médians revenus qui accèdent maintenant à un système ayant développé des produits adaptés à leurs besoins et aux risques spécifiques qu'ils représentent»²⁰. Les institutions financières ont développé des plans d'expansions agressifs pour accroître leur nombre de clients dans ces couches de revenus²¹. À la section précédente, j'ai identifié la corrélation entre l'informalité économique et les groupes de revenus dans la population. À cet égard, il est important de saisir que les stratégies d'expansion des institutions financières ciblent le secteur et les travailleurs informels comme niche d'expansion pour la finance de détail.

Cette relation est renforcée lorsque l'on éclaire une autre tendance marquante du secteur financier, soit l'importance croissante du crédit aux micro et petites entreprises (MPE). Pendant dix ans (de 2003 à 2012), les taux de croissance du crédit les plus élevés étaient enregistrés dans ce segment de crédits et ils ont été particulièrement marqués dans les 2-3 dernières années, dans le segment des petites entreprises²². À cela, s'ajoute la tendance à la croissance du prêt personnel depuis 2005 (incluant le prêt à la consommation et le prêt hypothécaire)²³. À eux seuls, les prêts à la consommation ont augmenté à un rythme quatre fois plus rapide que la croissance générale de l'économie entre 2006 et 2011. Il importe en outre de souligner, suivant Mazet et Navajas, que «plus de la moitié des nouveaux crédits accordés sur cette période le sont pour des montants inférieurs à 5 000 \$ US». Cela confirme la tendance à l'expansion périphérique du crédit dans les couches de

¹⁹ Calcul sur la base des données de la SBS.

²⁰ Oxford Business Group, *Report: Peru*.

²¹ Dube, «Financial Inclusion on the Rise».

²² Les crédits MPE ont cru en moyenne de 30 % entre 2003 et 2009. De 2010 à 2012, les crédits aux petites entreprises ont enregistré un taux de croissance moyen de 24 % et les crédits aux microentreprises de 8.4 %. BCRP, «Reporte Mayo 2014», p. 21, Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-nov. 2014».

²³ Trujillo Tejada et Navajas, «Data and Trends 2014».

revenus bas et médians²⁴. Ces dynamiques ont permis de soutenir la profitabilité des grandes banques qui ont enregistré des ROE entre 20 et 30 % en 2012. De nouveaux joueurs dans le crédit à la consommation sont aussi apparus sur le marché. Il s'agit des filiales de crédit à la consommation associées aux grands commerces de détail (comme Ripley et Falabella) appelées les *tiendas con bancos*. Ces dernières vont venir affecter tout le secteur de la microfinance en contribuant à créer des poches de surendettement, comme il sera question au Chapitre 4.

En somme, ces tendances récentes indiquent que la finance marginale est un vrai *business* au Pérou et de surcroît un *business* attirant et profitable.

STRUCTURE DU MARCHÉ (MICRO)FINANCIER

Le système bancaire péruvien est fortement concentré. Cet aspect est significatif, dans la mesure où il contribue à instiller un haut niveau de compétition dans le secteur financier. Quatre grandes banques traditionnelles dominent le marché: la Banco Continental (ou BBVA), la Banco de Crédito (ou BCP), Interbank et la ScotiaBank. Ces quatre institutions détiennent 83.71 % du portefeuille de prêt, 83.06 % des dépôts et 81.88 % des actifs²⁵.

Le secteur microfinancier péruvien est composé de 76 institutions de microfinance (IMF), dont 42 opèrent dans le cadre de la régulation financière nationale²⁶. À l'annexe C, je détaille chacun des types d'institutions financières. Ce qu'il importe de saisir ici, c'est qu'il y a deux grands groupes d'institutions de microfinance, celles qui sont régulées et celles qui ne le sont pas. Les institutions non régulées sont des ONG et des coopératives. Les institutions régulées prennent différentes formes et appellations. Le système est particulièrement complexe et les lecteurs intéressés pourront consulter l'Annexe D pour plus de détails sur la régulation (micro)financière. Pour l'instant, précisons simplement qu'il y a un continuum dans les formes d'organisation partant de celles qui sont en quelque sorte juniors dans le système, allant jusqu'aux institutions majeures, soient les banques commerciales. Lorsqu'elles entrent dans le système régulé, les ONG adoptent le statut d'*Edpyme*. Nombre d'entre elles graduent ensuite et acquièrent le statut de *Financiera*, ce qui leur permet d'offrir des services financiers plus diversifiés à leurs clients et aussi de capter les dépôts du public et les dépôts institutionnels, moyennant une autorisation du régulateur. On retrouve aussi parmi les institutions régulées les Caisses municipales (CMAC) et les Caisses rurales (CRAC). Dans les chapitres suivants, je vais référer régulièrement à ces catégories d'institutions de microfinance.

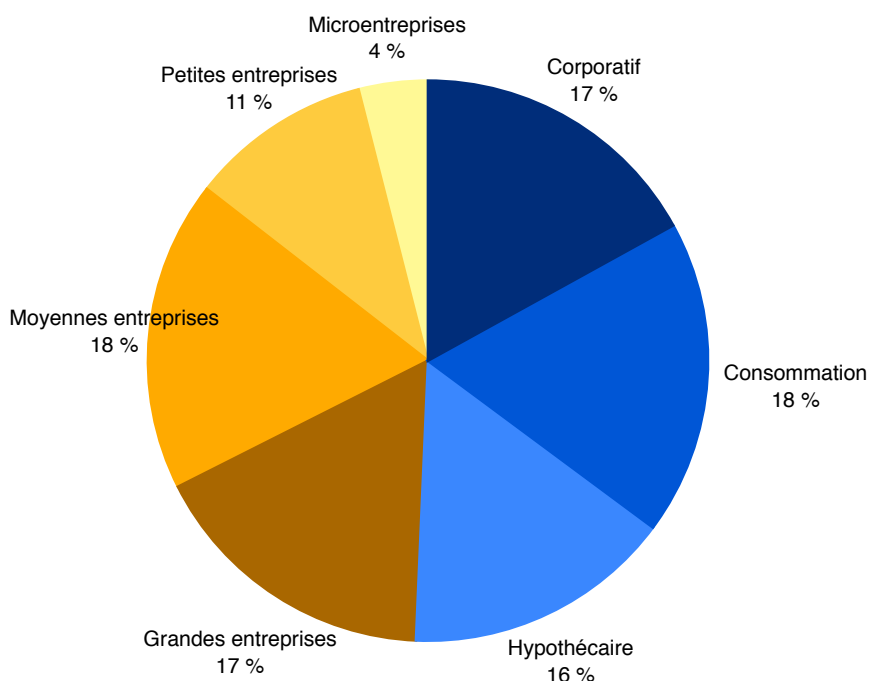
²⁴ Mazer et Navajas, «Consumer Lending».

²⁵ Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano».

²⁶ Précisément, au 30 novembre 2014, la structure institutionnelle du marché microfinancier au Pérou était composée de 9 *Financieras* spécialisées en microfinance, de Mibanco l'unique banque spécialisée sur ce segment, de 12 CMAC, 10 CRAC, 11 *Edpymes*, 15 coopératives spécialisées en microfinance et de 19 ONG. COPEME, «Reporte marzo 2014», p. 30 et Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-nov. 2014».

Lorsque l'on observe la structure du crédit dans le système, quatre réalités s'entrecroisent. Premièrement, la structure du crédit est diversifiée en termes de types de crédits alloués. Les crédits à la consommation, hypothécaire, corporatif et aux grandes entreprises comptent chacun pour environ 17 % du portefeuille total. Le reste des crédits va au secteur des micro, petites et moyennes entreprises, parmi lesquelles les entreprises de taille moyenne récoltent la plus grande part (voir le graphique 1.6).

Graphique 1.6 Structure du crédit dans le système formel (novembre 2014), % du portefeuille alloué.



Source: SBS 2014, *Carpeta de Informacion del Sistema Financiero*

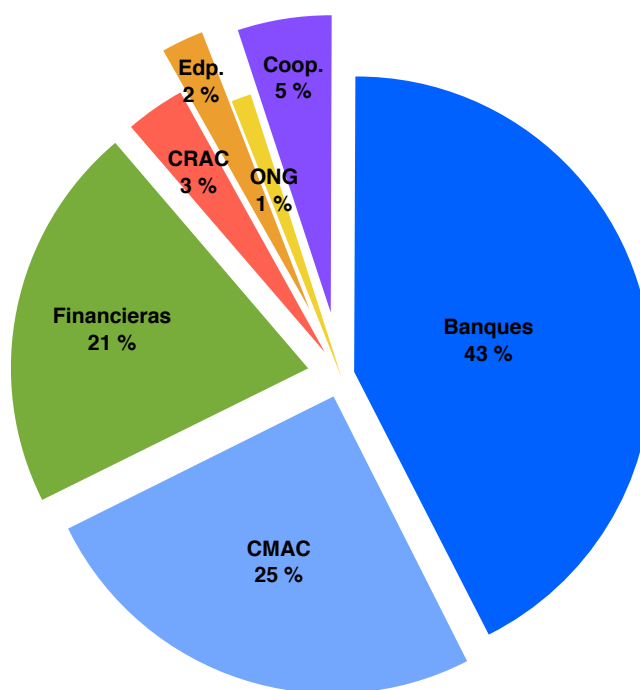
Deuxièmement, le segment de marché des micro, petites et moyennes entreprises (MPME) n'a pas la même importance dans le portefeuille des institutions financières selon leur type. Pour les institutions financières spécialisées dans ce segment (les institutions régulées comme les *Edpymes*, les *Financieras* et les *Cajas*), les prêts aux MPME représentent les deux tiers (64 %) de leur portefeuille²⁷. Pour les banques traditionnelles, la situation est très différente, puisqu'elles consacrent en moyenne un peu plus de 10 % de leur portefeuille sur ce segment de marché²⁸. Lorsque le secteur microfinancier subit des soubresauts, comme nous le verrons dans les chapitres subséquents, et surtout dans le Chapitre 4, les institutions spécialisées sont donc plus durement affectées.

²⁷ BCRP, «Reporte Mayo 2013», p. 20, Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-nov. 2014».

²⁸ Données du SBS pour 2013, tels que présentées dans Galdos Franco, «Regulación de las microfinanzas».

Troisièmement, cette répartition contraste avec la part de la tarte globale des crédits aux micro et petites entreprises qui sont insufflés dans l'économie, en fonction du type d'institutions qui distribue le crédit (voir le Graphique 1.7). Le portefeuille total de prêts aux micro et petites entreprises dans le système est de 32,2 milliards de PEN²⁹. La répartition montre que ce sont les banques traditionnelles qui accaparent la plus grande partie (43 %) de ce portefeuille, suivi par les CMAC (25 %), les *Financieras* (21 %), les CRAC (3 %) et les *Edpymes* (2 %)³⁰. Pour ce qui est des institutions de microfinance non régulées, elles comptent pour une part mineure du portefeuille, les ONG accaparant à peine 1 % et les coopératives 5 %³¹.

Graphique 1.7 Répartition du portefeuille de crédit aux MPE, selon le type d'institution



Source: Données du SBS au 30 novembre 2014 et COPEME 2014

Quatrièmement, il faut noter que le prêt aux micro, petites et moyennes entreprises est un marché somme toute assez concentré, à l'image du marché financier péruvien en général. Une vingtaine d'institutions financières procurent 90 % des microprêts. Le *top 5* d'entre elles est composé de trois des plus grandes banques du pays (BCP, ScotiaBank, BBVA), de Mibanco et de la

²⁹ Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-nov. 2014». Le portefeuille aux moyennes entreprises est de 39.6 milliards de PEN.

³⁰ Ibid., excluant les crédits alloués par Agrobanco.

³¹ Ibid. et COPEME, «Reporte marzo 2014».

Financiera Edyficar³². Il est important de saisir que les grandes banques péruviennes se livrent une chaude lutte pour accaparer les parts de marchés encore non exploitées qui résident essentiellement dans l'économie informelle. Par ailleurs, lorsqu'elles commencent à entrer sur le marché microfinancier (entre autres en faisant l'acquisition d'institutions spécialisées en microfinance comme on le verra au Chapitre 3), ces institutions exercent un fort pouvoir de concentration des crédits, du fait de leur position dominante, ce qui va peser sur l'évolution du secteur. En conséquence, les institutions financières spécialisées en microfinance doivent désormais compter avec ces grandes banques qui sont devenues leurs compétiteurs.

Ces quatre caractéristiques structurelles combinées font en sorte: (i) que le secteur microfinancier est d'une importance relative suffisante pour avoir un effet systémique sur la finance péruvienne, (ii) que quelques gros joueurs, qui sont des banques traditionnelles, pèsent lourd sur les dynamiques d'évolution, et (iii) que lorsque des problèmes surgissent sur le marché, ces grandes banques sont beaucoup moins affectées que les institutions financières spécialisées en microfinance.

ACTEURS

Outre les institutions financières, d'autres catégories d'acteurs du système sont importantes pour bien saisir les enjeux et les dynamiques de la finance périphérique péruvienne. Une liste répertoriant les principaux acteurs du marché peut être consultée à l'Annexe E. Je souligne ici les acteurs qui seront invoqués fréquemment dans la thèse.

En ce qui concerne les réseaux regroupant les institutions financières, on en retrouve quatre: une association pour les institutions bancaire (ASBANC) et trois regroupements pour les institutions microfinancières selon leurs caractéristiques (COPEME et PROMUC pour les ONG et ASOMIF pour les institutions régulées).

On retrouve également des organes de supervision et de régulation du système financier. Le plus important pour la thèse est la *Superintendencia de Banca, Seguros y AFP* (SBS). Toutes les institutions financières qui captent les dépôts du public sont supervisées par cet organe. La SBS supervise aussi les ONG qui entrent dans le premier échelon du système financier formel, celles que l'on appelle les *Edpymes*.

D'autres groupes d'acteurs apparaîtront fréquemment dans les chapitres suivants. Il s'agit des firmes et institutions qui procurent de l'expertise privée au secteur microfinancier. On compte une myriade

³² Standard & Poor's, «Microfinance Remains Key». Notons qu'Edyficar et Mibanco sont la propriété de la BCP, ce qui ajoute au niveau de concentration.

de firmes de consultants et d'agences de développement international³³. On retrouve également les banques de développement régional (la Banque interaméricaine de développement-BID ainsi que son fonds d'investissement-FOMIN et la Corporation financière latino-américaine-CAF). La Banque mondiale via son bras d'investissement privé, l'IFC, est également présente. Il y a aussi les agences de notation (*rating agencies*) qui sont de deux types: des agences traditionnelles et des agences spécialisées dans la notation des risques en microfinance. Enfin, mentionnons les firmes procurant des services financiers annexes, comme Visa et Mastercard et le système de bureau de crédit qui diffuse les informations sur le niveau d'endettement et sur l'historique de crédit des individus et des corporations.

2. LA MICROFINANCE PÉRUVIENNE: REPÈRES HISTORIQUES ET ÉVOLUTION

Dans cette section, j'expose l'évolution historique de la microfinance péruvienne en insistant sur le développement institutionnel de ce sous-secteur financier. Il sera question de la période des antécédents qui ont émergé dans les années 1970 et 1980, de la période de décollage des années 1990 et 2000, où la finance périphérique prend vraiment de l'ampleur, et de la période la plus récente depuis la fin de la dernière décennie.

Ce survol historique est essentiel pour cerner les conditions d'émergence de la microfinance moderne au Pérou et mettre en contexte les cas d'étude. En effet, les deux cas analysés aux Chapitres 3 et 4 sont des processus de création institutionnelle visant à approfondir les marchés financiers à la périphérie, et afin de cerner les moyens qui sont mis en oeuvre pour matérialiser l'extension financière dans ces agencements, il est utile de décortiquer le processus d'évolution historique du secteur. Les pratiques analysées dans les sous-cas ont incubé dans le contexte des décennies précédentes; la refonte structurelle néolibérale va venir circonscrire le contexte d'évolution, le régulateur-superviseur va jouer un rôle majeur dans la mise en place du marché; et l'expertise spécifique des institutions de microfinance va matérialiser la «révolution» du microcrédit. L'exposé des dynamiques les plus récentes d'évolution de la finance périphérique péruvienne est tout aussi important pour la suite de la thèse. Cela va permettre de circonscrire les défis et les enjeux auxquels s'attaquent les composantes actives dans les agencements. Non seulement il reste encore beaucoup à accomplir en matière de bancarisation, mais les acteurs sont également confrontés à des risques sérieux qui font peser d'importantes tensions pour la stabilité du marché microfinancier.

³³ Dans l'historique de la microfinance péruvienne, USAID et l'agence allemande GTZ sont particulièrement présentes.

2.1 LES ANTÉCÉDENTS

Dans son application originelle au Pérou, la microfinance était pratiquée localement, soit dans le cadre de programmes à but non lucratif subventionnés et mis en oeuvre par des ONG à vocation sociale dès les années 1970, soit dans le cadre des services offerts par les Caisses municipales d'épargne et de crédit (CMAC) à partir des années 1980³⁴. Le modèle pratiqué par les ONG réfère à l'approche «globale» de la microfinance. Certaines institutions de microfinance pratiquant cette approche opèrent dans une logique relativement politisée, voire militante, et conçoivent les programmes de microcrédits et d'épargne comme un point d'entrée pour l'autonomisation économique, sociale et politique des usagers. Cette mission originelle «globale» de la microfinance, quoique fortement présente dans l'imaginaire collectif, ne doit pas confondre. Si l'on trouve encore de ces ONG avec un fort agenda politique qui desservent des populations les plus isolées des Andes et de la *selva*, leur participation dans le marché de la finance périphérique est aujourd'hui mineure. Dans les chapitres suivants, je vais décortiquer les difficultés qui se posent pour ces composantes lorsque la microfinance s'approche de plus en plus de la finance dominante.

Pour leur part, les Caisses municipales d'épargne et de crédit (*Cajas municipales* ou CMAC) ont été créées dans les années 1980. Ces institutions ont jeté les bases du système financier périphérique du pays et, encore aujourd'hui, elles sont au coeur de la microfinance péruvienne, accaparant le quart du marché des services financiers destinés aux microentreprises³⁵. Les CMAC sont à l'origine un modèle importé au Pérou par les organismes de coopération allemands³⁶. La performance de ces institutions est très variable, alors que quelques-unes d'entre elles dominent leur sous-secteur et que d'autres sont très marginales. Une des particularités de leur mode de fonctionnement est que des contraintes légales limitent leurs modèles de capitalisation, ce qui freine leur avancée³⁷.

En résumé, l'émergence de la microfinance péruvienne peut être retracée dans les années 1970 et 1980 avec les *Cajas municipales* et les ONG. Le contexte macroéconomique dans lequel ces institutions ont évolué était cependant très difficile, marqué par une forte inflation, une crise de la dette causant une fuite des capitaux internationaux, le phénomène El Nino et un ralentissement économique généralisé³⁸. Il faudra attendre la décennie 1990 pour que des transformations

³⁴ Les coopératives d'épargne et de crédit étaient présentes avant même l'arrivée des ONG. Cependant, à la fin de la décennie, la sévérité de la crise économique a conduit à la disparition d'une bonne partie d'entre elles. Il y a toujours un secteur financier coopératif au Pérou, mais il n'est que marginalement présent dans les services financiers aux microentreprises. Conger, et al., *History of Microfinance*, Entrevue A. Miyashiro.

³⁵ Voir le graphique 1.9.

³⁶ Pour un portrait historique, voir Conger, et al., *History of Microfinance*.

³⁷ Point soulevé en entrevue par l'ensemble des analystes des agences de notation et par les experts des organisations multilatérales.

³⁸ Quispe, et al., «Exitoso desarrollo », p. 14.

significatives permettent au marché de véritablement décoller et pour que le profit comme motivation apparaisse dans l'histoire³⁹.

2.2 LA PÉRIODE DE DÉCOLLAGE

La période des années 1990 et 2000 est marquée par trois aspects. La mise en oeuvre (i) du cadre constitutionnel néolibéral et (ii) de la régulation financière moderne ont fait en sorte que l'État s'est retiré de la provision directe des services financiers, tout en soutenant le développement des microentreprises et en donnant les règles du jeu qui vont autoriser la croissance du secteur de la microfinance. L'affermissement (iii) de l'expertise des institutions de microfinance, qui s'articule autour de différents leaderships régionaux, va permettre le développement des services financiers rentables et adaptés aux besoins des micro et petites entreprises. C'est donc à cette époque, comme le soutient Richard Webb⁴⁰, que se situe le terreau de la microfinance péruvienne; dans un contexte institutionnel fait de réformes, de règles, de pratiques et d'un contexte macroéconomique favorable. Le «bon sol» et la «bonne graine» qui permettront à l'arbre de s'épanouir⁴¹.

CADRE NÉOLIBÉRAL

La refonte du cadre de fonctionnement de l'économie politique péruvienne s'est produite au début des années 1990 avec Fujimori. Deux ans après son arrivée au pouvoir, celui-ci lance une série de réformes et restructure l'État. Une nouvelle constitution est adoptée, qui jette les bases du régime néolibéral, tel qu'il est encore en application aujourd'hui. Le régime constitutionnel établit les principes économiques d'une économie de marché libre, stipulant que «l'initiative privée est libre» et qu'elle «s'exerce dans une économie sociale de marché»⁴². Sous ce régime, «l'État guide le développement du pays et il est principalement actif dans la promotion de l'emploi, dans les domaines de la santé, de l'éducation, de la sécurité, des services publics et des infrastructures». L'État se doit aussi de favoriser la création de richesses et de garantir la liberté de travailler, ainsi que la liberté d'entreprise, du commerce et de l'industrie, mais il n'a aucune autorité constitutionnelle pour agir librement dans le domaine économique⁴³. Il ne peut le faire que lorsque cela devient nécessaire pour compléter des manquements du marché qui entraînent des conséquences d'intérêt national⁴⁴.

³⁹ Conger, et al., *History of Microfinance*.

⁴⁰ Entrevue R. Webb.

⁴¹ Le livre historique de Webb, coécrit avec Conger et Inga, représente un arbre en couverture, c'est ainsi que l'auteur a expliqué la métaphore en entrevue.

⁴² Congreso de la Republica del Perú, *Constitución*, article 53

⁴³ Ibid., articles 59 et 60

⁴⁴ Ibid., article 60

Dans la foulée de cette refonte structurelle, le système bancaire est transformé et on progresse vers sa libéralisation. Au début de la décennie, toutes les banques de développement ont été liquidées (sauf la COFIDE dédiée au financement des micro et petites entreprises) et les banques de propriété mixtes ainsi que les banques publiques ont toutes été privatisées. Le pouvoir de la banque centrale de fixer les taux d'intérêt est suspendu, on instaure le taux de change flottant et les banques étrangères acquièrent le droit d'opérer sous les mêmes conditions que les firmes nationales⁴⁵.

Le retrait de l'État du secteur financier —instauré de facto par la privatisation et la suspension des pouvoirs de la banque centrale— est en outre formalisé par l'adoption de la Loi générale sur les systèmes financier et assurantiel (*Ley* 26702) en 1996. Cette loi va donner les bases de la fondation du système financier moderne au Pérou. Elle prend soin de proscrire la participation directe de l'État dans le système financier, à l'exception de la supervision et du *second floor banking*, d'énoncer la liberté des institutions financières de déterminer les taux d'intérêt et les commissions et d'assigner les ressources de leurs portefeuilles⁴⁶.

Il est pertinent de remarquer que le cadre néolibéral péruvien, s'il limite sérieusement le rôle de l'État dans le champ économique, l'enjoint néanmoins à s'investir auprès du secteur informel de l'économie, ce qui va peser sur le processus d'évolution du secteur microfinancier. L'État s'engage constitutionnellement à faire la promotion de l'épargne et de la micro et petite entreprise, à «favoriser les secteurs souffrant de possibilités inégales d'avancement» et donc à favoriser «les petites entreprises de tous types»⁴⁷. Cette tradition est largement perceptible dans l'agencement de la politique publique en inclusion financière comme je l'exposerai au Chapitre 4. Par ailleurs, une des institutions de microfinance insérée dans l'agencement de la fusion au Chapitre 3, la banque spécialisée Mibanco, est directement issue d'une initiative publique. En effet, l'État a joué un rôle fondamental dans la création de cette première et unique banque spécialisée en microfinance du pays⁴⁸. On retrace donc dès les années 1990 un engagement institutionnel du public à s'investir dans l'épanouissement des secteurs économiques plus marginaux⁴⁹.

⁴⁵ Entrevue M. Najanro; Ruiz, «Neoliberalism under Crossfire».

⁴⁶ Congreso de la Republica del Perú, «Ley N° 26702», articles 5 à 11.

⁴⁷ Ibid., articles 87 et 59.

⁴⁸ Au début de son deuxième mandat présidentiel, Fujimori a formé une commission chargée de promouvoir la création d'une banque offrant des services financiers aux secteurs défavorisés de l'économie et aux microentreprises. Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 97. En créant ensuite une mesure législative exceptionnelle faisant une exemption à la loi sur le système bancaire, le gouvernement a permis la création de Mibanco. Entrevue F. Portocarrero.

⁴⁹ Cet engagement a été renforcé au début des années 2000 avec la Loi 28015, sur la promotion des micro et petites entreprises qui relie clairement ce secteur avec la microfinance. L'État s'y engage à faire la promotion de l'accès des micro et petites entreprises aux marchés financiers, à renforcer le secteur des institutions de microfinance régulées et à favoriser le rapprochement des institutions de type ONG avec le régulateur.

PRATIQUES DE RÉGULATION

Cet engagement va d'ailleurs se matérialiser dans les pratiques de régulation et de supervision financière. Par le biais du régulateur du système financier (la SBS), le gouvernement péruvien a littéralement mis en place les règles du jeu pour l'expansion de la finance périphérique⁵⁰. Plusieurs intervenants rencontrés sur le terrain ont ainsi insisté sur le fait que c'est l'État «qui a organisé le marché de la microfinance durant la décennie»⁵¹, et certains vont jusqu'à estimer que la SBS est la colonne vertébrale du système⁵².

Au milieu des années 1990, le régulateur a commencé à s'intéresser sérieusement au secteur microfinancier et il a adapté la régulation afin de faire une place aux institutions de microfinance dans le système financier formel⁵³. À cette époque, la dynamique de croissance de ces institutions financières spécialisées était déjà bien entamée, leurs activités fonctionnaient bien, et ce, de manière rentable. Le régulateur prévoyait que cette dynamique allait se poursuivre, d'où l'intérêt d'intégrer les institutions de microfinance plus tôt que tard dans le giron de la supervision financière. La première grande ouverture faite aux institutions de microfinance arrive donc en 1996, avec la création d'une nouvelle catégorie d'institution financière entrant sous la supervision du régulateur, les *Edpymes* (*Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa*). L'objectif était de permettre l'entrée des ONG dans le giron du système financier formel. Plusieurs de ces *Edpymes* seront ainsi créées avant même la fin de la décennie.

Trois autres particularités toutes péruviennes en matière de régulation méritent d'être soulignées. Premièrement, au Pérou il n'y a pas de loi spéciale pour encadrer le secteur microfinancier. Les activités de microfinance ont été intégrées dans la loi générale encadrant le fonctionnement du système bancaire⁵⁴. Cela signifie que les standards financiers traditionnels se sont appliqués dès le début à la microfinance régulée, ce qui va façonner les conditions d'évolution du secteur microfinancier. Cette dynamique sera mise en évidence dans l'agencement du Chapitre 3 qui suit la graduation d'une institution de microfinance dans le système financier formel. Deuxièmement, la régulation a été ajustée aux institutions de microfinance. Du fait que le régulateur ait reconnu l'expertise en microfinance détenue par ces institutions spécialisées (expertise qui se base sur l'analyse du *cash flow* des microentrepreneurs et le contact étroit entre les analystes de crédit et les clients), le cadre réglementaire n'impose pas les mêmes exigences de documentation pour l'accès au

⁵⁰ Entrevue R. Martinez. Ce point a également été relevé en entrevues par les investisseurs.

⁵¹ Entrevue, M. Jaramillo.

⁵² Entrevue F. Valencia.

⁵³ Entrevues E Leon, Sotomayor.

⁵⁴ Congreso de la Republica del Perú, «Ley N° 26702».

microcrédit⁵⁵. Le superviseur respecte ce savoir-faire, mais en contrepartie, il impose des niveaux de provision et de capitalisation supérieurs pour les activités de microcrédit⁵⁶. Troisièmement, dans le système péruvien, ce sont les activités financières qui sont régulées d'une manière spécifique et non pas les institutions comme telles. Une institution de microfinance peut donc théoriquement devoir se soumettre à des réglementations distinctes selon le type de crédit qu'elle alloue (consommation, micro ou moyennes entreprises par exemple)⁵⁷.

Cette philosophie de régulation est hautement importante pour comprendre le processus de construction de la finance périphérique péruvienne. Précisément: les pratiques du régulateur ont consisté à faciliter la croissance des institutions de microfinance, en diminuant les barrières à l'entrée dans le système financier formel⁵⁸; la mise en place d'un cadre légal adapté au secteur microfinancier a facilité la formalisation et la commercialisation des institutions de type ONG; des règles de maturation ont été définies pour permettre ensuite à ces organisations de graduer dans le continuum, vers des formes de plus en plus abouties d'institutions financières⁵⁹.

Outre la mise en pratique d'une philosophie de supervision-régulation axée sur la formalisation et la commercialisation progressive des institutions, le régulateur a posé deux actions décisives pour la forme du marché financier périphérique. Dix ans après avoir fait une place aux ONG dans le système formel, une deuxième grande impulsion pour favoriser la croissance du secteur a été donnée. Devant ce qu'elle considérait à l'époque être un marché insuffisamment compétitif —avec pour conséquences des taux d'intérêt trop élevés pour les produits microfinanciers—, le régulateur a donné un important coup de force en 2005 en permettant aux caisses municipales (CMAC) d'opérer à l'extérieur de leur territoire initial et d'étendre leur réseau de distribution de services dans l'ensemble du pays. Ce changement va modifier le marché en augmentant grandement le niveau de compétition dans le segment du prêt aux micro et petites entreprises. La dynamique du secteur a été affectée et les gestionnaires d'institutions de microfinances ont globalement dû faire face à de nouveaux défis (sur lesquels je reviendrai dans la prochaine section). Deuxième action décisive, le régulateur a commencé à inclure dans son registre public de crédit l'information sur les prêts de petite taille, alors que jusque-là il ne s'était intéressé qu'aux prêts plus importants. Il s'en est suivi que le système du bureau de

⁵⁵ La SBS a toujours conçu qu'il n'y avait pas de réel espoir que les MPE se formalisent massivement, d'où la nécessité de «faire avec» cette particularité et de s'y adapter.

⁵⁶ Le niveau de capitalisation varie également en fonction de la qualité du portefeuille aux micro et petites entreprises détenu par les institutions financières, qualité qui est mesurée en nombre de jours d'arriérés sur les prêts. Entrevues E. Bastante, M. Najanro, N. Sotomayor.

⁵⁷ Pour les détails plus techniques sur la spécificité de la régulation au Pérou et en Amérique latine, voir Trujillo Tejada, et al., «Cadres types de régulation», Sotomayor, «Regulatory Environment».

⁵⁸ Sotomayor, «Marco Normativo», p. 13, Entrevues E. Leon, N. Sotomayor.

⁵⁹ Entrevue N. Sotomayor. L'approche du régulateur est à cet effet qualifiée de *darwinistic*, au sens où seules les IMF affichant un bon potentiel (en termes de performance de la qualité du portefeuille et de la gestion des risques financiers) réussissent à graduer dans le système. Entrevue P. Ordoñez.

crédit au Pérou inclut désormais les prêts aux micro et petites entreprises. Ce changement va modifier profondément les règles du jeu en augmentant encore le niveau de compétition, comme on le verra dans la section suivante et dans les chapitres subséquents.

Parmi les autres changements initiés par le régulateur, on compte la régulation sur la microassurance de 2007, la mise en place d'un régime de simplification des comptes de base en 2011 et la toute dernière réglementation sur la monnaie électronique de 2012. Au quotidien, pour superviser l'évolution du secteur et juguler les risques associés, la SBS procède à des activités de supervision *in situ* et *extra situ* de toutes les institutions de microfinance régulées du pays⁶⁰. La SBS élabore aussi des normes prudentielles qui visent à encadrer le développement de l'industrie et à permettre sa croissance, tout en limitant les risques spécifiques associés à ce type de crédit, et elle s'active dans le domaine de la transparence et de la protection des clientèles.

Dans l'ensemble, la microfinance a donc évolué dans un environnement où le public a énoncé les règles du jeu, tout en laissant une grande marge de manoeuvre au secteur financier et en cherchant à faciliter son expansion et sa croissance à la marge de l'économie.

LEADERSHIP RÉGIONAL ET SAVOIR-FAIRE MICROFINANCIER

Cependant, il n'y a pas que les acteurs publics qui se soient intéressés aux micro et petites entreprises. Les prêteurs eux-mêmes ont su s'adapter aux microentrepreneurs en développant des technologies de prêts adaptés à leur réalité. Conger, Inga et Webb, dans leur fine analyse historique de la microfinance péruvienne, expliquent qu'à cette période il y avait d'importantes barrières à l'accès au système financier pour les microentrepreneurs informels. Les auteurs soutiennent que la solution pour surpasser ces barrières n'est pas venue de la formalisation des pauvres par les titres de propriété pouvant faire office de collatéral, comme le prônait la théorie de l'économiste De Soto⁶¹: «Plutôt que de formaliser les emprunteurs afin de rencontrer les exigences des banques, ce sont les prêteurs [...] qui se sont eux-mêmes adaptés pour faire des affaires avec les pauvres»⁶².

Ces processus de créativité institutionnelle et technologique ont permis la «révolution» de la microfinance péruvienne, dont le cœur est la réduction des coûts qui ont permis d'étendre l'accès au crédit. Dans le graphique 1.8 on peut bien saisir la relation dynamique qui a marqué la croissance soutenue du volume des microcrédits s'accompagnant d'une baisse continue des taux d'intérêt⁶³.

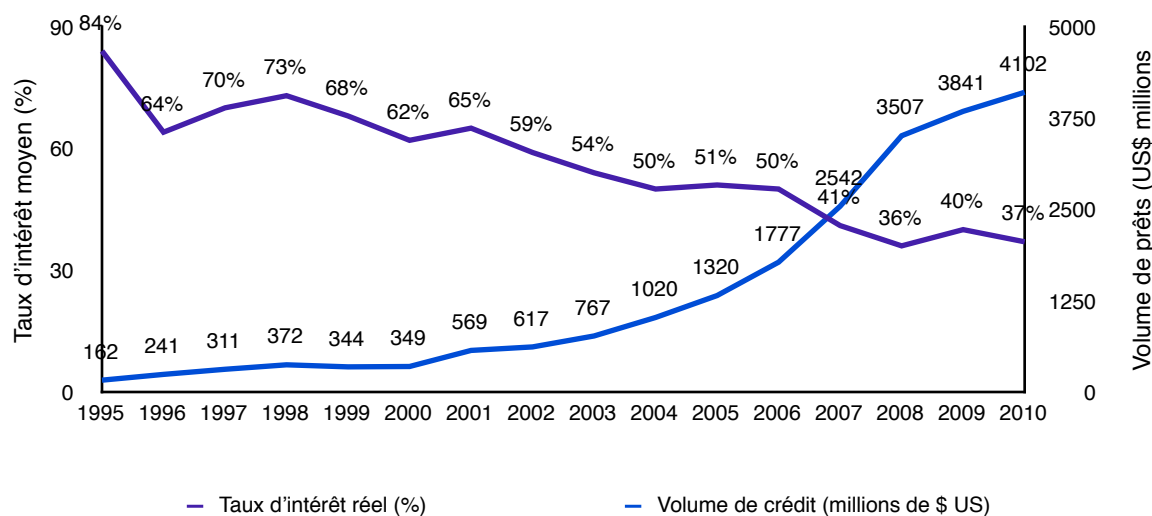
⁶⁰ Entrevue M. Cordova.

⁶¹ Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 17.

⁶² Ibid.

⁶³ Malgré la baisse des taux, il y a toujours un important différentiel entre les taux d'intérêt aux micro et petites entreprises et les taux moyens du système bancaire formel. Des précisions seront données plus loin dans la thèse.

Graphique 1.8 Microcrédit, volume et coût 1995-2010



Source: Compilation de Conger, Inga et Webb, p. 22, complétée par les données de la SBS pour 2009 et 2010.

Cette adaptation a demandé des décennies d'expérimentation afin de calibrer les bonnes méthodologies de prêts aux différents environnements du pays⁶⁴. Plusieurs intervenants ont d'ailleurs souligné l'importance d'une vision décentralisée de la microfinance péruvienne et de forts leaderships régionaux⁶⁵. Il importe à ce propos de souligner qu'il y a une diversité significative dans les pratiques de microfinance dans ce pays qui s'explique par la diversité écologique extrême⁶⁶. Par exemple, dans le Nord, on retrouve un marché agraire moderne, une géographie plane où les liens sociaux sont plus denses, ce qui donne un environnement complètement différent des régions andines montagneuses peu densément peuplées⁶⁷. Les institutions de microfinance ont su développer des modèles d'octroi du crédit rentables dans ces différents environnements. Toutefois, ce savoir-faire originel subit présentement de fortes pressions, alors que le marché devient de plus en plus compétitif. Les institutions de microfinances comme les acteurs publics tentent de s'adapter à ces conditions émergentes, comme on le verra dans la section suivante et aux Chapitres 3 et 4.

2.3 ÉVOLUTION RÉCENTE

Dans cette sous-section, je présente les évolutions récentes les plus marquantes du marché (micro)financier. Il sera question de la forte dynamique d'expansion qui s'accompagne néanmoins d'un niveau d'exclusion financière toujours très significatif. Je traiterai aussi des dynamiques de

⁶⁴ Entrevue F. Valencia.

⁶⁵ Entrevues E. Ventura, F. Salinas, F. Valencia, R. Webb.

⁶⁶ Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 18.

⁶⁷ Entrevue R. Webb.

croissance du portefeuille de crédit marginal et de la tendance à la saturation et au surendettement dans certains sous-secteurs du marché périphérique. Je montrerai que ces tendances se répercutent sur les taux de rentabilité des institutions financières et les poussent vers la consolidation. Chacune de ces évolutions récentes affecte directement les composantes dans les agencements des Chapitres 3 et 4. Elles viennent moduler les moyens utilisés pour réaliser l'inclusion financière et surtout, elles viennent créer d'importantes tensions sur le système, tensions qui portent à conséquences pour les institutions et pour les personnes visées pour l'inclusion.

FORTE EXPANSION, MAIS EXCLUSION PERSISTANTE

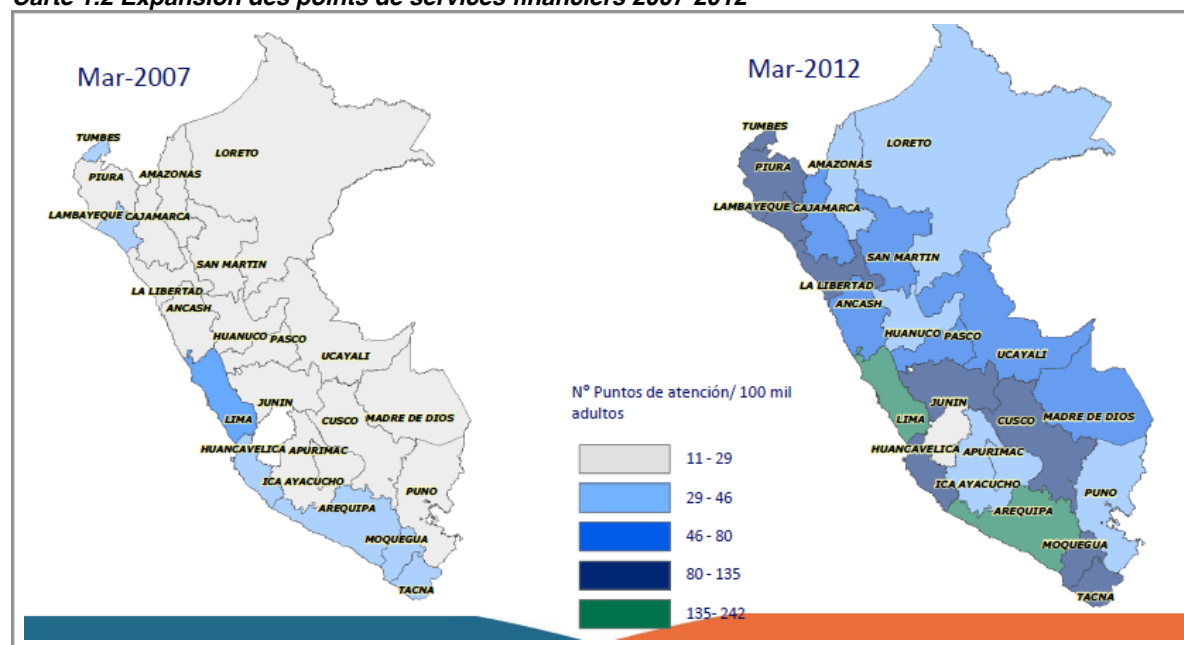
L'évolution récente du secteur microfinancier péruvien montre des taux de croissance vertigineux, surtout à partir du début des années 2000. Les portfolios de microprêts péruviens ont enregistré un niveau de croissance de plus de 1000 % entre 2000 et 2010⁶⁸. Le rythme de croissance de la captation des dépôts enregistre pour sa part une croissance de 165.5 % de 2007 à 2012, avec une moyenne annuelle de 23 %⁶⁹. Cette forte progression des prêts destinés au secteur des micro et petites entreprises a été soutenue tant en termes de solde total des prêts que de nombre d'emprunteurs.

L'expansion financière s'est par ailleurs effectuée sur deux axes qui se superposent partiellement: dans le secteur informel (couverture des micro et petites entreprises) et dans les régions éloignées. La carte 1.2 expose la progression des services financiers sur le territoire péruvien. On peut y voir une progression remarquable de la couverture géographique des points de services financiers dans chacun des districts.

⁶⁸ Selon les données du graphique 1.8.

⁶⁹ Ortiz, «Sector rural».

Carte 1.2 Expansion des points de services financiers 2007-2012



Source: Sotomayor «Marco normativo» p. 5.

L'expansion matérielle des dispensaires de services financiers (nombre de *oficinas*) est globalement passée de 361 en 2005 à 1 281 en 2012⁷⁰. Si l'on prend en compte tous les points de contact entre les clients et les institutions financières (branches, agences et ATM) on a progressé d'un niveau de 50 points de contact par 100 000 habitants en 2008 à un niveau de 183 points en 2013⁷¹.

Cependant —et c'est là un point d'une importance capitale—, bien que des progrès importants aient été réalisés au Pérou en matière d'inclusion financière, la tâche à accomplir demeure colossale⁷². Les taux de pénétration bancaires indiquent en effet que de larges portions de la population (80 %) sont toujours exclues de l'accès aux services financiers⁷³. Le portrait le plus récent souligne aussi que les disparités rurales et urbaines dans la couverture demeurent⁷⁴. D'ailleurs, l'État et les composantes qui soutiennent le projet d'inclusion financière au Pérou rappellent constamment que le pays est toujours à la traîne par rapport à ses groupes repères, soient la région latino-américaine et les pays moyennement développés (voir le graphique 1.9). Le Pérou a un taux de bancarisation parmi les plus faibles du continent. Pour 2011, le ratio prêts du secteur financier formel par rapport au PIB était de 26 %, comparativement à 74 % pour le Chili et 49 % pour le Brésil par exemple.

⁷⁰ Ibid.

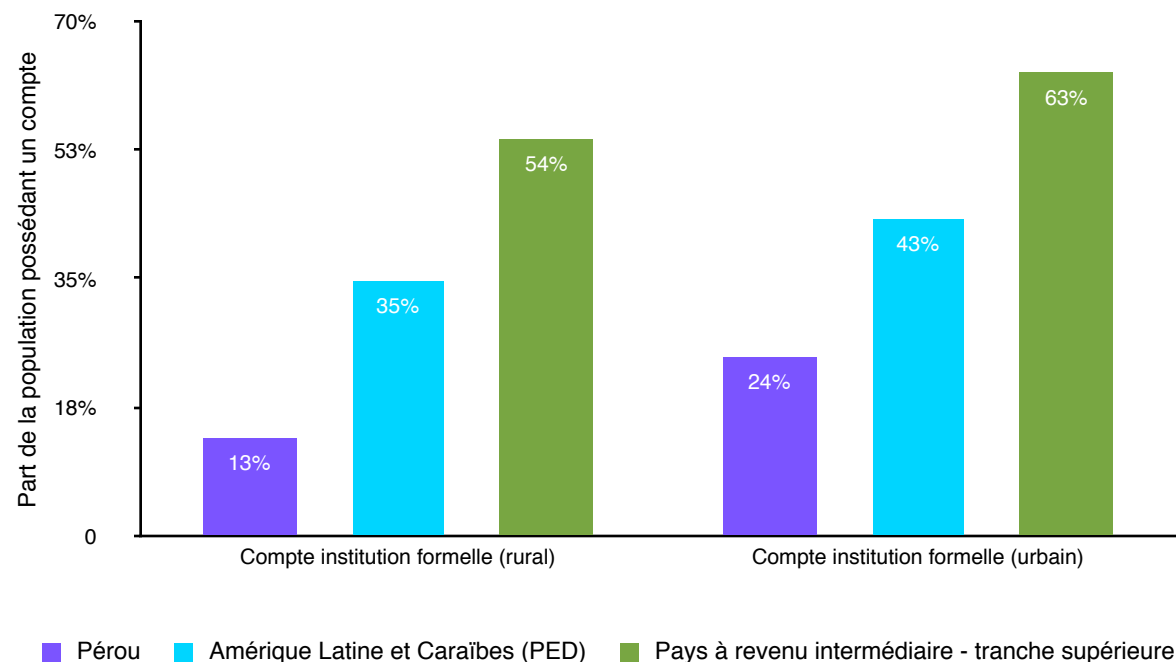
⁷¹ Sotomayor, «Regulatory Environment».

⁷² Aparicio et Jaramillo, «Determinantes de la inclusión ».

⁷³ Demirguc-Kunt et Klapper, «Global Findex».

⁷⁴ SBS, données de la «Mapa De Oportunidades».

Graphique 1.9 Adultes possédant un compte dans une institution financière formelle, par résidence urbaine/rurale (en %). Comparaisons régionales



Source: World Bank, «Global Findex».

C'est dire qu'il reste encore énormément à faire pour parvenir à une pleine inclusion financière dans ce pays. Cela signifie également que les possibilités d'expansion dans le secteur financier sont toujours au menu. Cette situation motive les efforts pour faire progresser la bancarisation, tant par les institutions financières motivées par le profit que par les composantes intéressées à réaliser une croissance plus inclusive. Cependant, réaliser ces ambitions n'est pas chose facile alors que des dynamiques récentes insèrent des tensions, des défis et des risques très sérieux dans le système financier périphérique.

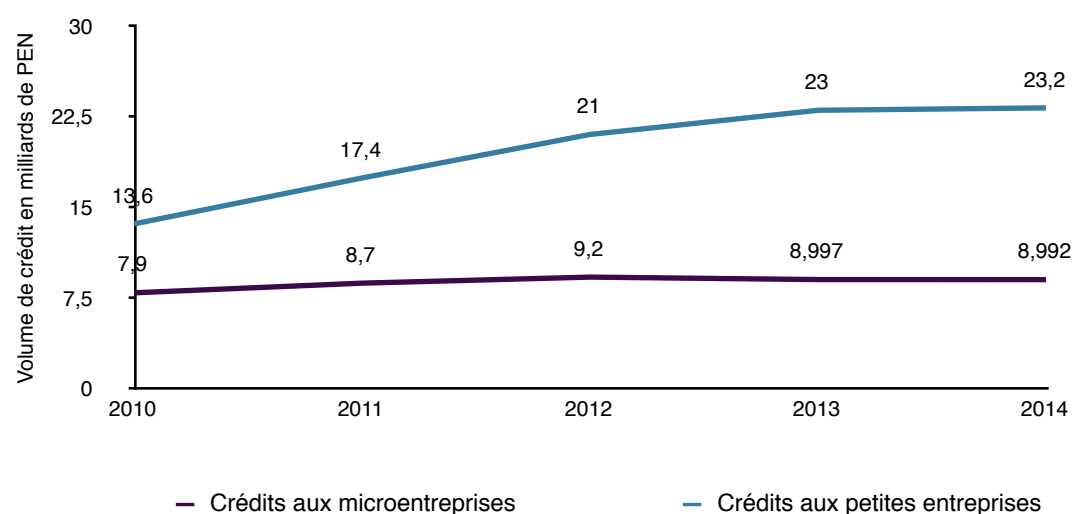
DYNAMIQUE DE CROISSANCE ET STRUCTURE DU PORTEFEUILLE

La dynamique de croissance du secteur financier périphérique ainsi que la structure du portefeuille global de crédit subissent d'importantes transformations depuis quelques années. D'abord, il y a un ralentissement marqué du rythme de croissance des portefeuilles de prêts gérés par les institutions de microfinance, passant d'un taux de croissance de 39.6 % en 2008 à 8.3 % en 2013⁷⁵. La baisse du rythme de croissance est perceptible surtout pour le segment destiné aux microentreprises, et ce depuis 2012 (voir le graphique 1.10 suivant). Alors que depuis dix ans, le segment du prêt aux micro

⁷⁵ COPEME, «Reporte marzo 2014», p. 29.

et petites entreprises enregistrait les plus hauts taux de croissance du système financier, à partir de 2012, il est déclassé par d'autres catégories de prêts, dont le prêt aux entreprises de plus grandes tailles, le prêt à la consommation et le crédit hypothécaire⁷⁶. L'inversion de tendance est marquée: le portefeuille de prêts consacrés aux microentreprises a même enregistré une décroissance approchant les 3 % en 2013⁷⁷. Cette dynamique nouvelle s'explique par une série de facteurs dont l'augmentation du niveau de concurrence et l'entrée des banques traditionnelles sur ce marché, la détérioration de la qualité du portefeuille des institutions de microfinance et le ralentissement général de l'économie⁷⁸.

Graphique 1.10 Croissance du crédit aux micro et petites entreprises 2010-2014



Source: Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-nov. 2014».

Une autre inversion de tendance touche la structure du portefeuille des institutions financières spécialisées en microfinance. Comme le montre le graphique 1.11, la part des microcrédits dans le portefeuille des institutions de microfinance a enregistré une baisse entre 2010-2013 (de 32.99 à 24.08 %), au profit d'une hausse dans la part consacrée aux autres segments du marché (prêts aux entreprises de plus grande taille, crédit à la consommation et crédit hypothécaire)⁷⁹. Cette nouvelle dynamique se traduit par l'augmentation du prêt moyen accordé par les institutions de microfinance qui est passé de 3 889 PEN⁸⁰ (1 302 \$ US) en 2005 à 7 147 PEN (2 392 \$ US) en 2014⁸¹.

⁷⁶ Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-nov. 2014».

⁷⁷ Ibid.

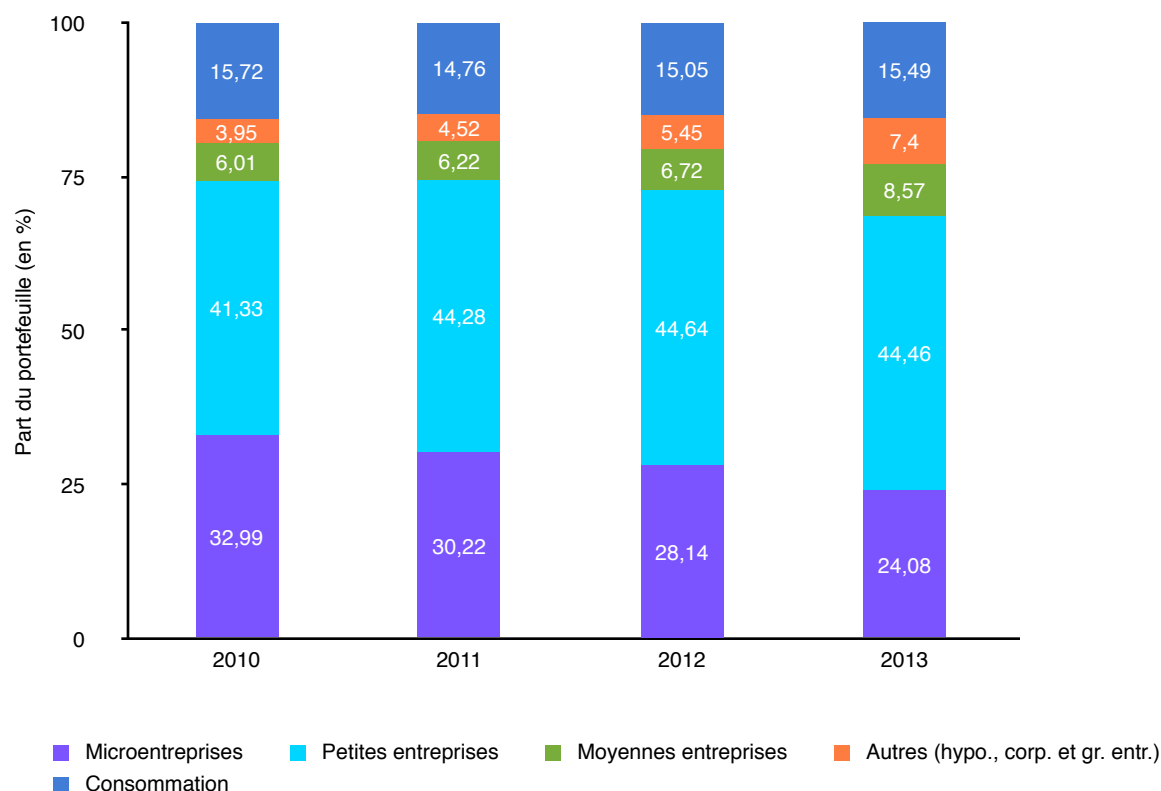
⁷⁸ Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano», p. 10.

⁷⁹ Ibid.

⁸⁰ PEN est l'abréviation pour le Nouveau sol péruvien (unité monétaire).

⁸¹ COPEME, «Tendencias y perspectivas ».

Graphique 1.11 Évolution de la structure du portefeuille de prêts des IMF, 2010-2013



Source: Élaboration Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano», sur la base des données de la SBS)

Outre le ralentissement de la croissance des prêts aux micro et petites entreprises et les changements dans la structure des portefeuilles des institutions spécialisées, il faut noter la tendance à l'expansion territoriale. Depuis quelque temps, de plus en plus d'institutions de microfinance augmentent leur présence en province hors de Lima et des grands centres urbains afin de capter de nouveaux clients, car en zone urbaine et en particulier sur la côte pacifique, il y a suroffre⁸².

Dans les agencements analysés dans la suite de la thèse, et surtout au Chapitre 3, je vais montrer que cette inversion est en partie attribuable aux tensions qui pèsent sur les institutions de microfinance au fur et à mesure qu'elles s'insèrent dans le domaine de la finance traditionnelle. Nous verrons aussi que ces transformations créent de nouvelles tensions en rendant les activités de ces institutions plus risquées, alors qu'elles s'insèrent sur des segments de marché pour lesquels elles ne disposent pas nécessairement de l'expertise adéquate. J'expliquerai que globalement, ces tensions sont directement liées aux impératifs qui poussent vers la croissance du marché financier périphérique.

⁸² Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano», p. 4.

SATURATION ET SURENDETTEMENT

La forte dynamique de croissance qui a caractérisé les années 2000, de même que l'entrée des banques traditionnelles sur le marché à la fin de la décennie, ont conduit à créer un climat de saturation du marché microfinancier et plus généralement du marché du crédit aux microentreprises dans certaines régions du Pérou. Les institutions financières sont maintenant beaucoup plus nombreuses à se livrer compétition pour distribuer des crédits aux mêmes poches de clientèles. Le niveau de compétition est aussi aggravé, comme le souligne l'agence S&P, par l'agressivité de certains joueurs du marché qui «stimulent les niveaux d'endettement à tel point que la capacité de remboursement des emprunteurs se détériore»⁸³. Au cours de la dernière année, certaines catégories d'institutions de microfinance ont particulièrement souffert de ce climat, alors qu'elles ont enregistré une importante détérioration de la qualité de leur portefeuille⁸⁴. Ce qui pose problème à ces institutions, c'est surtout le crédit aux petites entreprises, puisque c'est dans ce segment que le niveau de délinquance des portefeuilles est le plus élevé (8.64 %)⁸⁵. Dans l'agencement de la fusion des institutions analysé au Chapitre 3, nous verrons un cas où cette prise de risque croissante par une institution de microfinance, associée à une lacune d'expertise, conduit à d'importants échecs.

Une enquête réalisée auprès d'experts financiers du secteur péruvien confirme ce que la mesure de la qualité des portefeuilles semble indiquer, à savoir que le surendettement des clientèles est devenu un risque important qui pèse sur la stabilité de ce sous-système financier⁸⁶. Les répondants péruviens à cette enquête globale ont attribué une cote de 9.5\10 au risque de surendettement, une appréciation beaucoup plus élevée que la moyenne globale de 6.9. Enfin, la tendance au surendettement croissant des clientèles des institutions de microfinance est confirmée par les résultats récents quant à la proportion des clients exclusifs. C'est-à-dire que globalement, la part du portefeuille des institutions de microfinance qui va aux clientèles que l'ont dit partagées (les clients ayant des dettes dans au moins deux institutions différentes) est passée de 48 % en 2012 à 66 % en 2014⁸⁷. Il est d'ailleurs pertinent de souligner à ce propos que la part croissante des prêts qui sont prolongés ou refinancés peut même masquer en partie le niveau détérioration des portefeuilles⁸⁸. Dans le Chapitre 4, nous verrons des efforts concertés au sein du secteur qui visent à atténuer ces tensions déstabilisatrices.

⁸³ Standard & Poor's, «Microfinance Remains Key», p. 2.

⁸⁴ Les niveaux de détérioration les plus importants touchent les CRAC, les *Financieras*, Mibanco et certaines banques. Les *Edpymes* s'en sortent mieux et les CMAC également. Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano», p. 13.

⁸⁵ Les crédits aux micro (3.84 %) et moyennes entreprises (4.31 %) ainsi que le crédit à la consommation (3.42 %) enregistrent des taux semblables de délinquance des prêts. Superintendencia de Banca, «Sistema financiero-sep. 2014».

⁸⁶ CSFI, «Microfinance Banana Skins».

⁸⁷ Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano», p. 16.

⁸⁸ Economist Intelligence Unit, «Global Microscope 2014», p. 57.

BAISSE DE RENTABILITÉ ET CONSOLIDATION

Ces dynamiques de ralentissement et de surendettement se répercutent sur la rentabilité des institutions de microfinance. Pour les *Financieras*, la baisse de rentabilité (rendement des capitaux propres) enregistrée en septembre 2014 était de 5.33 points de pourcentage par rapport au niveau de l'année antérieure. Pour l'ensemble des institutions de microfinance, la rentabilité est passée de 25 % en 2005, à 10 % en 2013, puis à 8 % en 2014⁸⁹. En réaction à ces dynamiques, le marché péruvien de la microfinance traverse une phase de consolidation, avec des fusions, des rachats d'institutions et des reconversions dans l'objectif d'améliorer la compétitivité, le niveau de rentabilité et la qualité des portefeuilles⁹⁰. Le Chapitre 3 analyse un de ces cas d'école.

3. CAS D'ÉTUDES

La thèse analyse deux cas d'étude en profondeur. Les deux sous-cas sont typiques des dynamiques transversales récentes qui animent le secteur de la finance périphérique dans le Sud, à savoir (i) les rapprochements entre les institutions financières traditionnelles et les institutions de microfinance et (ii) les efforts de coordination-activation des acteurs publics et privés à l'échelle nationale pour faire progresser les niveaux de bancarisation et plus largement l'inclusion financière. Je présente dans cette section les particularités de chacun des sous-cas et également les relations entre ces deux agencements. L'objectif est de donner un bref survol afin de clarifier ce dont il s'agit et de positionner la pertinence des sous-cas d'étude.

3.1 AGENCEMENT DE LA FUSION DES INSTITUTIONS (MICRO)FINANCIÈRES CLÉS

Ce cas analyse la fusion entre trois institutions: l'institution de microfinance Edyficar (une ancienne ONG convertie en *Financiera*), la Banco de Crédito del Perú (une banque traditionnelle) et Mibanco (la seule banque spécialisée en microfinance du pays). Dans les dernières années, la Banco de Crédito a acquis des parts majoritaires dans les deux institutions spécialisées en microfinance, faisant de la nouvelle entité fusionnée le plus gros joueur du marché de la microfinance au Pérou.

J'ai choisi ce cas, car il permet d'observer conjointement deux grandes catégories de pratiques qui sont typiques de l'évolution de la microfinance moderne vers sa commercialisation et sa financiarisation. Ces pratiques sont connues comme le *upscaling* des institutions de microfinance (processus de formalisation et d'insertion progressive des institutions qui modifient leur statut initial

⁸⁹ COPEME, «Tendencias y perspectivas ».

⁹⁰ Equilibrium, «Sistema microfinanciero peruano», p. 5, Etzensperger, «Market Outlook 2015», p. 10.

d'ONG pour faire partie du système financier régulé) et comme le *downscaling* des banques traditionnelles (processus d'insertion des banques sur le marché microfinancier pour desservir les clientèles marginalisées).

Au Pérou, il y a plusieurs exemples de ce type de pratiques. Cependant, ce cas est de loin le plus marquant et le plus intéressant pour répondre aux questions de recherche. Premier élément clé: il s'agit d'un processus historique que je peux observer sur la longue durée, ce qui me donne la possibilité de remonter en amont afin de bien saisir les motivations et les conséquences du *upscaling* de l'institution de microfinance Edyficar. Dans mon analyse, j'observe les raisons qui ont motivé cette ONG à modifier son statut ainsi que les nouvelles possibilités que cela lui apporte. Le processus de longue durée éclaire en outre les tentatives précédentes de *downscaling* de la Banco de Crédito, ce qui donne une clé pour comprendre non seulement ses motivations à entrer sur le marché de la finance périphérique, mais aussi les moyens plus ou moins efficaces pris pour y arriver. En effet, ce n'est qu'avec l'acquisition d'une institution de microfinance à succès que la banque va vraiment «réussir son coup». Le recul historique va enfin éclairer l'éventail de défis et de tensions qui apparaissent lorsque les acteurs microfinanciers se rapprochent de la finance traditionnelle, avec le processus de *upscaling* d'Edyficar, mais aussi avec l'histoire de Mibanco qui expose un cas d'échec productif. Si la Banco de Crédito a pu acquérir Mibanco, c'est précisément parce qu'après des années de succès phénoménal cette institution de microfinance s'est trouvée face à des défis insurmontables et à un niveau de tension insoutenable.

Un deuxième élément clé justifie le choix de cet agencement. Il ne s'agit pas seulement d'un cas d'école paradigmatique de développement institutionnel, mais également d'un cas paradigmatique de la gouvernance du marché périphérique au Pérou et à des échelles plus larges. En effet, l'agencement de la fusion braque les projecteurs sur une particularité du marché financier péruvien, à savoir le rôle majeur des pouvoirs publics qui se sont activés dans l'organisation du marché en fixant les règles du jeu pour le *upscaling* des institutions de microfinance, tout en respectant le cadre d'action dicté par le néolibéralisme de marché. Alors que les pratiques publiques en inclusion financière deviennent maintenant plus répandues dans d'autres cadres nationaux —comme on le verra avec la Stratégie nationale— ce cas apparaît donc aussi représentatif des tendances dans les *best practices* publiques de la finance marginale.

En somme, dans cet agencement, nous verrons une histoire de développement institutionnel dont la visée est de façonner des institutions financières capables de desservir une masse de clientèles marginalisées de manière rentable. On verra comment, par quels moyens (rouages pratiques et outils sociotechniques), le rapprochement entre la finance traditionnelle et la microfinance est forgé et façonné et on pourra en apprécier les incidences sur la forme de marché qu'elle contribue à forger.

Je souhaiterais spécifier que l'agencement de la fusion est en relation avec l'agencement de la politique publique en inclusion financière et que cela conditionne l'ordre de présentation des sous-cas dans la thèse. Si je débute par l'analyse de l'agencement de la fusion des institutions (micro)financières, c'est parce que cette séquence respecte l'évolution historique de la microfinance au Pérou, mais aussi à une échelle globale. En effet, les pratiques de graduation des institutions de microfinance (de leur statut d'ONG vers des formes d'organisations régulées et commercialisées), de même que les pratiques d'insertion des banques traditionnelles à la base de la pyramide, ont précédé les efforts qui s'activent dans différents cadres nationaux pour activer et coordonner les pratiques publiques et privées dans le domaine de l'inclusion financière. Les pratiques de la politique publique péruvienne arrivent donc dans le décor de l'économie politique suivant la vague de développements institutionnels de commercialisation de la microfinance. Cette vague de commercialisation va d'ailleurs façonner en bonne partie les défis auxquels il faut désormais s'attaquer au sein de la *Stratégie d'inclusion financière nationale*. C'est également au sein de l'agencement de la fusion que l'on peut situer et comprendre très concrètement le rôle des acteurs publics pour organiser les règles du jeu de la commercialisation de la microfinance. En observant d'abord ce sous-cas, on peut éclairer les ancêtres des pratiques plus diverses et complexes qui viendront par la suite approfondir le processus d'extension des marchés financiers au sein de la *Stratégie nationale*.

3.2 AGENCEMENT DE LA STRATÉGIE D'INCLUSION FINANCIÈRE NATIONALE

C'est afin de combler les lacunes encore importantes pour parvenir à une pleine inclusion financière que l'État péruvien a lancé une politique publique, la *Stratégie d'inclusion financière nationale* (*Estrategia Nacional de Inclusion Financiera-ENIF*). Cette *Stratégie* est une structure de coordination des efforts des secteurs publics et privés associés dans le projet d'inclusion financière à l'échelle du pays. Le rôle de planification central est confié à l'État, tout en étant circonscrit par une conception (néo)libérale, c'est-à-dire que le public ne dispense pas de services financiers directement, mais qu'il facilite, favorise et encourage la bancarisation en soutenant l'action privée et en capacitant les consommateurs. Cette politique publique est encadrée par le ministère de l'Économie et des Finances et elle fédère les différentes initiatives en inclusion financière qui sont en marche au Pérou, en particulier les programmes du ministère du Développement et de l'Inclusion sociale et de la Banco de la Nacion, de même que les activités du régulateur du système financier.

L'agencement de la *Stratégie nationale* est en relation étroite avec l'évolution historique du secteur microfinancier, évolution à laquelle les composantes clés de l'agencement de la fusion des institutions (micro)financières ont participé largement. En effet, les institutions de microfinance commercialisées qui enregistrent une forte croissance (comme les cas d'Edyficar et Mibanco) ont

permis d'approfondir la bancarisation au Pérou sur la base des pratiques historiques de commercialisation et de financiarisation de la microfinance. Toutefois, cela n'est pas suffisant pour réaliser le grand projet de la «démocratie financière». En somme, le processus de création institutionnelle qui fusionne les institutions de microfinance avec la finance dominante n'est pas un mécanisme suffisant: il est essentiel de continuer d'activer la demande et d'accélérer la pénétration des services financiers dans les zones les plus éloignées auprès des clientèles les plus marginalisées, et cela doit être réalisé de manière soutenable afin de préserver la stabilité du système et d'atténuer les tensions.

J'ai choisi ce cas, car il témoigne des ambitions de coordination, mais aussi des défis autour du projet de «démocratie financière» au Pérou. Également, comme il s'agit de l'espace social le plus holiste lié à l'inclusion financière dans ce pays, rassemblant une grande variété d'acteurs et de techniques, il me permet d'observer très largement les processus liés à la construction du marché financier périphérique. Bien que la politique publique ne soit pas entièrement fonctionnelle, ni entièrement institutionnalisée au plan légal, il est possible de cerner son fonctionnement, sa structure et ses composantes. Par rapport à l'agencement de la fusion-acquisition, ce cas met en lumière les défis d'alignement d'une variété plus grande d'acteurs. En sus, il dirige les projecteurs sur des types d'institutions de microfinance différentes, situées aux extrémités des continuums de pratiques d'accumulation capitaliste et développementaliste et également sur les clientèles les plus vulnérables.

Enfin, le cas de la *Stratégie nationale* est éminemment représentatif des tendances globales qui rejoignent la finance marginale au Sud. L'agenda de l'inclusion financière est actuellement au premier plan dans le champ du développement néolibéral. Depuis 2010, le G20 mène de front un plan d'action dans ce domaine, qui a donné naissance à l'*Alliance pour l'inclusion financière* (AFI), un réseau regroupant les pays émergents et en développement. Le niveau d'adhésion est manifeste, alors que les deux tiers des régulateurs des systèmes financiers ont pris des engagements pour pousser l'inclusion financière plus avant et que nombre d'entre eux ont signé la déclaration de Maya, un protocole de collaboration entre membres et non membres du G20 portant sur la «démocratie financière»⁹¹. Au sein de ce réseau institutionnel émergent, le Pérou est simultanément reconnu comme un innovateur et un détenteur de bonnes pratiques.

Les deux sous-cas analysés dans la thèse présentent des différences marquantes comme le montre la présentation ci-dessus. Cependant, comme je l'ai expliqué, ces cas sont aussi en relation. Ainsi, la *Stratégie nationale* est en partie l'héritière des pratiques comme des tensions qui ont émergé en amont dans le «laboratoire» de la fusion entre la microfinance et la finance dominante. Dans l'analyse de la thèse, il va également apparaître que ces sous-cas ont des dynamiques communes. Précisément,

⁹¹ Voir Culpeper, «Role of the G20», Aitken, *Fringe Finance*, Soederberg, «Universalising Financial Inclusion».

les défis et les tensions qui émergent lorsque se rencontrent les univers du développement —les pratiques de microfinance— et de l’accumulation capitaliste— les pratiques de la finance dominante — viennent se recouper d’un agencement à l’autre. Et au fur et à mesure que la microfinance s’intègre dans le *process* du capitalisme financiarisé, ces tensions se complexifient, de par le nombre d’acteurs et d’enjeux plus importants, et ils s’amplifient, de par l’évolution historique du marché qui tend à augmenter les risques et les instabilités.

CONCLUSION

En résumé, ce chapitre a montré que le processus de construction de la finance périphérique péruvienne se produit dans un cadre socioéconomique marqué par des niveaux de pauvreté et d’inégalité persistantes et par une prévalence significative de l’informalité économique et des microentreprises. Ces particularités influent sur les moyens, mais surtout sur les motivations qui poussent les acteurs à s’investir dans le projet d’inclusion financière. J’ai aussi exposé les antécédents institutionnels du processus de construction afin de cerner les règles du jeu auxquelles les acteurs du marché sont confrontés, ce qui vient circonscrire les moyens qui sont mis en pratiques pour étendre la finance à la périphérie. J’ai souligné les dynamiques récentes qui font peser des tensions sur le système et qui portent à conséquences sur la forme de marché qui se met en place. Enfin, en présentant les deux sous-cas d’étude, j’ai annoncé en quelque sorte l’histoire qu’il reste à raconter dans la thèse. Le prochain chapitre vient placer l’ancrage théorique. J’y détaille mon coffre à outils pour l’analyse des agencements qui sont ensuite analysés aux Chapitres 3 et 4.

CHAPITRE 2. THÉORIES ET APPROCHES

1. INTRODUCTION

L'objectif de la thèse est de comprendre le processus de construction des marchés financiers à la périphérie de l'économie politique globale, en prenant pour objet le secteur de la microfinance péruvienne, conçue comme une mise en pratique éloquente du processus d'inclusion/extension financière. À cette question générale sur le comment de l'extension financière à la marge, j'ai adjoind des questions spécifiques sur les motifs, les moyens et les conséquences de ce processus. Ce chapitre présente le coffre à outils théoriques qui a soutenu la démarche en quatre sections. D'abord, j'expose les logiques de croissance qui poussent les acteurs à faire progresser la microfinance et, plus largement, l'inclusion financière. Deuxièmement, je détaille les mécanismes d'incorporation de ces logiques en m'appuyant sur des outils conceptuels inspirés par le «constructivisme structuraliste» de Pierre Bourdieu. Troisièmement, j'introduis l'approche par agencement et les catégories analytiques utilisées dans la thèse pour expliquer le processus d'alignement horizontal autour du projet d'inclusion financière. Finalement, je présente le remaniement des impératifs logiques, des outils bourdieusiens, et ceux de l'agencement pour clarifier comment le tout est utilisé d'une manière complémentaire dans la thèse. Avant de procéder, je vais expliquer comment ce coffre à outils s'est construit au fur et à mesure que la recherche de terrain a progressé.

QUELQUES ALLERS-RETOURS ENTRE EMPIRIE ET THÉORIE

Il m'apparaît important de commencer par éclairer le lien entre les découvertes empiriques et l'élaboration de l'appareillage conceptuel de la thèse, car la structure du chapitre y fait une certaine violence; c'est-à-dire que la séquence des découvertes empiriques ne correspond pas à la séquence de la narration de l'appareillage théorique dans ce chapitre. Dans ma démarche de recherche, il n'y a pas eu de séquence nette, partant de Bourdieu pour aboutir à l'approche par agencement. Les outils de Bourdieu ont été ajoutés après la recherche de terrain, alors que je tentais de conceptualiser mes découvertes empiriques. Cette explication est importante pour bien saisir l'utilisation que je fais des concepts bourdieusiens dans la thèse.

La préparation du premier séjour de recherche au Pérou a été guidée par le projet de thèse. Le projet articulait deux prémisses. La première voulant que le fonctionnement du capitalisme tende vers une dynamique d'accumulation et d'extension et que sa nature suppose des rapports de force et de pouvoir. La deuxième prémisses cernait l'ambiguïté de la microfinance comme dispositif ancré dans deux sphères d'activité: la finance et le développement. Le projet de thèse cadrerait aussi le type de

questionnements qui m'intéressait: il s'agissait d'un projet de recherche sur le comment, intéressé par les pratiques et les processus qui créent des marchés financiers à la périphérie et par les conséquences de ces pratiques pour la forme de marché qui est créé. Le projet de thèse tel que soumis au comité venait donc définir la teneur du travail de terrain: observer ce que font les acteurs du marché, découvrir quels sont les ingrédients, les matériaux, comme les pratiques qui participent à créer ces espaces de relations centrés sur la finance.

Au cours du premier séjour au Pérou, comme je l'ai expliqué dans l'introduction de la thèse, deux observations empiriques qui n'étaient pas envisagées dans le projet de thèse m'ont frappée et m'ont forcée à réajuster ma démarche pour le deuxième séjour de recherche. D'abord, j'ai observé un rythme de croissance effréné du marché microfinancier et plus largement du marché financier périphérique. Les multiples acteurs engagés, oeuvrant dans diverses organisations et dans des domaines distincts, sont apparus mobilisés, voire embrigadés dans cette logique de la croissance de la microfinance, comme nécessité et comme finalité. J'ai observé que le niveau d'adhésion des acteurs aux principes logiques était manifeste, mais également que ces principes entraient en tension. J'ai commencé à comprendre ces tensions comme des résultantes de l'ambiguïté de la microfinance. Un premier puzzle est alors apparu: une diversité d'acteurs, publics, privés et hybrides participent au projet politique d'inclusion financière, avec des trajectoires historiques distinctes, des rôles traditionnellement très divers dans les domaines de l'économie, de la finance et du développement. Malgré cette diversité, il y a chez les acteurs une adhésion partagée à des principes logiques qui commandent la croissance de la microfinance: c'est une impulsion perçue et incorporée par les acteurs.

Une deuxième découverte empirique a demandé de modifier ma démarche de recherche. Alors que j'avais postulé l'importance des agences de notation dans le processus de construction de ces marchés, cette hypothèse ne s'est pas confirmée. J'ai plutôt observé une constellation de composantes, un haut niveau de complexité dans leurs interrelations et un aspect fluide et indéterminé dans l'évolution du nouveau marché. En somme, les choses étaient beaucoup moins évidentes que je ne l'avais anticipé. À l'évidence, focaliser la recherche sur un seul groupe d'acteurs ne serait pas suffisant pour comprendre le processus de construction du marché.

C'est donc habitée par ces découvertes que j'ai revu mes hypothèses et repensé mon appareillage théorique en vue du deuxième séjour de recherche. J'ai alors mobilisé l'approche de l'agencement afin d'ouvrir à plus de complexité et de prendre en compte l'aspect émergent et contingent de mon objet d'étude. Cette approche m'apparaissait particulièrement adaptée pour analyser cet environnement complexe, alors que mes hypothèses ne cherchaient plus à attribuer une agencité, un

pouvoir d'organisation et d'influence à une catégorie précise d'acteurs¹. L'approche par agencement pouvait me permettre d'expliquer l'émergence du marché financier périphérique comme résultat de l'interaction complexe entre une diversité de composantes, tant matérielles, qu'idéelles et humaines². Dans ma deuxième série d'entrevues, j'ai discuté avec des catégories plus diverses d'acteurs. La découverte empirique quant à la prégnance de la logique de la croissance s'est confirmée et j'ai commencé à cartographier le contenu de certains agencements qui habitent le marché financier périphérique.

Au retour de ce deuxième séjour de recherche, il m'a fallu conceptualiser les liens entre les impulsions logiques poussant vers la croissance de l'inclusion financière et leur mise en pratique dans les agencements. Vouloir étendre les marchés financiers à la périphérie n'est pas suffisant pour réussir à réaliser le projet d'inclusion financière; c'est une tâche complexe et il fallait d'abord expliquer comment les acteurs étaient amenés à vouloir cette chose commune. C'est alors que j'ai mobilisé les outils de Bourdieu. J'ai commencé par conceptualiser le *puzzle* de la prégnance logique et des tensions comme une appartenance des acteurs aux champs de la finance et à celui du développement néolibéral. Cela m'a procuré le double avantage de renforcer ma conceptualisation de l'ambivalence de la microfinance et de m'apporter des outils pour analyser la transmission des logiques aux acteurs et mieux comprendre l'émergence des tensions logiques. En effet, réfléchir aux logiques comme des *doxais* vient cerner l'impulsion, les limites aux possibles et le *taken for granted* propre à chaque champ et cela aide à identifier les incohérences et les tensions.

Cependant, il m'a fallu réconcilier cet appareillage constructiviste-structuraliste³ avec l'approche par agencement qui était déjà engagée dans la thèse et qui était toujours féconde pour répondre à mes questions sur les moyens et sur les incidences du projet d'extension de la finance à la périphérie. Pour expliquer comment les *doxais* diffusent des impératifs structurels liés aux dynamiques du capitalisme et du développement néolibéral dans l'agencement, j'ai rallié l'habitus avec l'agencement. En concevant que les acteurs habitent des champs et qu'ils entrent en relation dans les agencements avec un certain bagage —leur habitus et une adhésion doxique—, il m'est possible d'expliquer à la fois la genèse des tensions (comme des inconsistances d'habitus relayant des impératifs relativement contradictoires) et je peux aussi mieux comprendre le rôle des agencements comme espaces relationnels où il devient possible —grâce à des pratiques et des techniques— de réconcilier ces habitus et d'atténuer les tensions. Par ailleurs, allier Bourdieu à mon cadre théorique vient combler

¹ McKeen-Edwards et Porter, *Governance of Global Finance*, p. 24-25.

² Ibid.

³ La théorie de Bourdieu n'est pas que structuraliste, mais il demeure qu'il confère un certain poids aux éléments structurels qui, sans déterminer les actions des individus et des collectivités, forment néanmoins une contrainte. Je reviendrai sur cet aspect dans la section sur les outils bourdieusiens.

une lacune de l'approche par agencement, en lui apportant le *context of context*⁴. Les outils de Bourdieu clarifient que les relations entre acteurs hétérogènes dans les agencements n'apparaissent pas dans un vacuum, qu'il y a une histoire, des forces sociales, économiques et politiques dont il faut tenir compte. Je reviendrai sur ces éléments de complémentarité en conclusion du chapitre.

Un dernier point que j'estime important de clarifier, c'est que je n'ai pas fait une analyse de champ. Les chercheurs et penseurs bourdieusiens sont une communauté de recherche en soi et je peux anticiper et comprendre les déceptions que certain-es pourraient ressentir en lisant la thèse. La valeur d'une analyse de champ est certes de haute pertinence en sciences sociales, mais au moment où les outils de Bourdieu sont venus soutenir ma réflexion, c'est-à-dire après la recherche de terrain, je n'ai pas cru utile d'enclencher ce type d'analyse pour une raison fort simple: ce qui était signifiant pour comprendre la mise en place du marché financier périphérique n'était pas les luttes des acteurs pour la domination dans les espaces sociaux que sont les champs, lutte dynamisée par les flux de capitaux de différentes sortes⁵. Ce qui était signifiant, c'était plutôt les processus d'alignement et d'ajustement entre une série de composantes, alignements dynamisés par des flux d'expertises et la mobilisation de microtechnologies particulières. Les pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation —que j'avais observé dans le processus de création d'un nouvel espace social financiarisé— étaient mieux visibles avec l'approche par agencement qu'avec l'approche de Bourdieu, qui éclaire surtout des luttes et des capitaux pour assurer la domination dans les champs.

PLAN DU CHAPITRE

L'impulsion de la croissance émane de l'insertion de la microfinance comme pratique située à la fois dans l'économie capitaliste avancée et dans le modèle de développement néolibéral, deux domaines d'activités animés par des logiques de croissance qui ne sont pas *de facto* en accord et compatibles. La prochaine partie du chapitre traite de cette impulsion, de son récit, des prescriptions et des tensions que les logiques transposent dans les pratiques de la finance périphérique. Une fois que j'ai identifié cette logique, que j'ai cerné que les acteurs y adhèrent, donc qu'elle produit une impulsion, mais aussi des tensions, il me reste à expliquer pourquoi on retrouve cette adhésion aux logiques de croissance. La troisième partie du chapitre s'attache alors à la manière dont la logique est médiatisée et incorporée par les acteurs, par l'appartenance aux champs, par leurs *doxais* et par l'*habitus*.

⁴ Voir McFarlane, «On Context».

⁵ L'analyse de champ est particulièrement répandue dans les études de sécurité. Cela fait pleinement sens puisque ce type d'analyse est adaptée, comme le fait remarquer Salter dans «Practice Turn», p. 204-5, afin d'étudier de tels secteurs professionnels qui sont unifiés par une méta-identité commune et pouvoir cartographier les normes et les savoirs tacites qui rendent le système fonctionnel. On retrouve aussi l'analyse de champ dans les approches constructivistes en RI qui mènent des recherches sur les «systèmes de sens inarticulés qui structurent la politique mondiale», Mérand et Pouliot, «Le monde de Bourdieu», p. 613.

Cerner cette impulsion et expliquer comment elle pénètre les pratiques donnent cependant une image trop nette, trop simple du mécanisme de construction du marché en regard de la complexité et des tensions observées sur le terrain. L'idée littérale de «construction» — la mise ensemble, l'ajustement — n'est pas expliquée par les outils bourdieusiens. La quatrième section présente l'approche par agencement qui va justement venir expliquer le processus d'alignement horizontal des composantes, le travail concret de mise en accord, de mise en place et en ordre du marché financier périphérique péruvien. J'introduis les concepts analytiques qui s'inspirent de l'approche par agencement et que j'applique à l'économie politique globale (EPG), à savoir les pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation et les techniques regroupant les microtechnologies, les expertises et les capitaux de financement.

La cinquième partie du chapitre vient préciser comment ces approches sont complémentaires. J'y expose qu'en somme, dans cet appareillage théorique, l'impulsion de la croissance retient quelque chose du *master project*, une nécessité structurelle dure distribuée hiérarchiquement; les mécanismes bourdieusiens complexifient l'incorporation de cette logique, tout en demeurant dans une certaine verticalité de la transmission; alors que les agencements entrent dans la mécanique contextuelle, contingente, horizontale et relationnelle des efforts d'alignement pour prendre en compte leurs résultats, leurs effets, leurs succès, comme leurs échecs.

2. UN PROJET POLITIQUE INSÉRÉ DANS L'ÉCONOMIE POLITIQUE DU CAPITALISME AVANCÉ: LOGIQUES DE CROISSANCE ET TENSIONS

L'extension de la finance formelle à la périphérie est un projet inséré dans l'économie politique du capitalisme avancé. Réaliser ce projet n'est pas évident. Il y a des tensions, comme l'a exposé Roy, entre la financiarisation du développement et la démocratisation du capital⁶. Par ailleurs, l'économie *is not out there*, elle n'apparaît pas dans un vacuum, elle est politiquement, culturellement et socialement constituée et fabriquée. Le projet global d'inclusion-extension financière a été formulé comme un remède nécessaire à une situation problème: le soutien à la croissance économique et au développement. La logique même de la croissance est donc au coeur du projet, tant dans sa définition du problème à résoudre que de la solution à y apporter.

2.1 LES LOGIQUES DE CROISSANCES

La dynamique de croissance du secteur microfinancier péruvien présentée au Chapitre 1, repose sur une logique qui agit comme un impératif et qui pousse à continuellement approfondir la pénétration

⁶ Roy, *Poverty Capital*, p. 47.

des services financiers périphériques. L'argument ici soutenu est qu'afin de comprendre comment se construisent des marchés financiers, il faut observer les motivations profondes et les impulsions qui président aux pratiques des acteurs. Dans le cas de la microfinance, on observe que la logique commune de la croissance est présente dans sa version purement économique (étendre la microfinance pour faire plus de profits, pour répondre à l'impératif d'accumulation financière) et dans son entendement social (étendre la microfinance pour desservir plus de bénéficiaires et ainsi répondre à l'impératif d'augmenter et d'améliorer ses impacts sur le développement socioéconomique).

NÉCESSITÉ DÉVELOPPEMENTALISTE

La notion de croissance est intimement liée à l'idée du développement. La théorie du décollage économique, telle que défendue par Rostow⁷, a façonné une idée du développement économique dont l'évolution serait mécanique, en étapes, pour progresser vers des stades de développement conduisant à terme à rejoindre les niveaux et les modèles de croissance des pays dits développés. On retrouve également la notion de croissance dans les entendements critiques structuralistes des théories du développement, comme chez les *dependendistas*, qui théorisent le piège de la croissance inégale enfermant les pays périphériques et les empêchant d'atteindre un niveau de développement supérieur⁸. La croissance apparaît dans ce cadre comme une fin, dont les opportunités de réalisations sont inégalement réparties, certes, mais néanmoins une fin à laquelle on aspire.

Si la pensée, les modèles et les théories du développement, de même que les croyances qui lui sont associées se sont modifiées depuis les premiers théoriciens orthodoxes et critiques, l'idée même de croissance demeure toujours au cœur des réflexions et des solutions que l'on prescrit au problème du développement. Dans la version la plus récente du modèle de développement —le modèle néolibéral—, la croissance des opportunités économiques pour les personnes et les communautés marginalisées passe par le déploiement de techniques économiques individualistes pour donner aux «pauvres économiquement actifs» les moyens de modifier leur situation dans le cadre du marché et leur procurer des outils pour gérer les risques et aléas.

Le fait que l'inclusion financière stimule l'économie et améliore les conditions de vie est pris pour donnée dans ce modèle. Le projet d'inclusion financière est présenté *de facto* comme un succès et puisqu'il y a encore tant à faire, que le manque est si criant, il est essentiel d'étendre la microfinance, de la répliquer, de l'accélérer. Dans le modèle de développement néolibéral, la solution pour y parvenir s'articule dans le cadre d'une vision néoinstitutionnaliste de la gestion de la pauvreté où le

⁷ Rostow, *Stages of Economic Growth*.

⁸ Amin, *Unequal Development*; Cardoso et Faletto, *Dependency and Development*; Gunder Frank, «Développement du sous-développement».

remède au problème commande de corriger les imperfections économiques et sociales, comme l'exclusion de milliards de personnes de l'accès à la finance formelle, au moyen des institutions⁹. Les pratiques d'extension-inclusion financière qui participent à construire des institutions financières inclusives sont un des moyens adoptés pour apporter ces correctifs.

Un modèle commercial pour atteindre une échelle

Une fois le manque identifié, la question est alors de savoir comment cette inclusion peut être étendue à une plus grande échelle, pour faire une réelle différence. La bonne recette de la microfinance, celle qui fonctionne, qui peut réaliser le grand rêve de l'inclusion, demande des ingrédients bien particuliers. Très tôt dans l'évolution de la microfinance moderne, il a été admis —à grands coups de publications et de discours phares des instances de l'ONU, de la Banque Mondiale, des grandes philanthropies et des experts de tout acabit¹⁰— que seule la microfinance financièrement autosuffisante pouvait s'étendre à grande échelle. Carmen Velasco, une des pionnières de la microfinance latino-américaine explique comment cette vision d'une microfinance commerciale à grande échelle a pesé sur la trajectoire des institutions de microfinance (IMF):

Il y a eu une forte pression sur les IMF vers la commercialisation, pour qu'elles deviennent profitables. Même pour celles qui n'étaient pas des entités à but lucratif, il fallait montrer que nous adhérons à la nécessité de rentabilité.[...] Tout le monde s'est pressé à nos portes pour nous demander des comptes sur notre viabilité financière.[...] C'est pourquoi les choses ont évolué au point où les IMF accordent tant d'attention à leur croissance, à leur rentabilité, à leur marge de profit.¹¹

Ce modèle de rentabilité commerciale porte à conséquences puisqu'il exclut toute une gamme de pratiques: *exit* les subsides publics et les modèles globaux intégrant les microprêts dans des projets de développement et de capacitation des personnes et des communautés. Le coût élevé des services complémentaires nuit aux perspectives d'autosuffisance des programmes, ce qui rend le déploiement à grande échelle de leurs activités financières beaucoup moins probable. La contrainte est forte pour les institutions de microfinance afin qu'elles convergent vers ce modèle «minimaliste» et commercial, comme l'exprime Carmen Velasco: «vous n'imaginez pas la pression que j'ai reçue de partout afin que l'IMF se consacre uniquement à la microfinance, qu'elle cesse de combiner les services financiers avec des services complémentaires de développement»¹².

⁹ Best, «Redefining Poverty ». L'affinité entre la microfinance et la gestion marchande et proactive de la pauvreté sur le mode néoinstitutionnaliste sera traitée plus en détail dans le Chapitre 4 sur l'agencement de la Stratégie d'inclusion financière péruvienne.

¹⁰ La publication phare en ce domaine est celle de la Banque mondiale: Ledgerwood, *Sustainable Banking*.

¹¹ Entrevue C. Velasco

¹² Ibid.

Afin de mettre sur pied ce type de secteur microfinancier commercial et apte à attirer les capitaux privés internationaux et locaux, cela demande d'opérer des transformations institutionnelles vers des formes d'organisations commerciales, comme je vais l'analyser au Chapitre 3. Ces transformations resserrent les liens entre les institutions de microfinance et les marchés financiers, ce qui conduit à modifier leurs pratiques et les logiques qui les animent. Par exemple, comme les sources de financement des institutions de microfinance évoluent vers les investisseurs privés (via les véhicules d'investissement, les dépôts du public, l'émission d'actions ou leur participation à des structures financières complexes), des exigences de rentabilité, quantitativement plus élevées et qualitativement porteuses de standards et de normes de gestion typiques de finance traditionnelle, s'imposent. La microfinance commerciale à grande échelle devient un vrai *business* qui se préoccupe des mêmes ratios et indicateurs de performance que la haute finance et les pratiques financières destinées aux clientèles marginalisées sont ainsi encerclées par les logiques de la finance dominante. Par ailleurs, des acteurs traditionnellement cruciaux pour ce secteur (dont les banques d'investissement régionales et les grands donateurs institutionnels multilatéraux) participent à renforcer les liens avec le secteur financier via différents programmes de soutien à la capacitation des institutions de microfinance¹³. Cette transformation qualitative des pratiques en microfinance entraîne des tensions pour ces organisations entre leur mission sociale originelle et les nouveaux objectifs de rentabilité, comme nous le verrons dans l'analyse des deux agencements.

ACCUMULATION CAPITALISTE

Lorsque l'on cherche à comprendre les motifs de l'engouement pour la microfinance chez les investisseurs qui y voient une nouvelle classe d'actifs microfinanciers, on ne peut se contenter des arguments développementalistes et philanthropiques relayés par le secteur de l'investissement socialement responsable. Ce discours —soutenant que la microfinance conduit à un «cercle vertueux» partant de l'accès aux ressources financières, vers la création d'activités génératrices de revenus, et la sortie des situations de pauvreté— relève «d'anecdotes», de «romance» ou «d'histoires inspirantes»¹⁴ et il se révèle nettement insuffisant «pour justifier les vastes quantités de fonds qui sont acheminés vers des activités de microcrédit»¹⁵. La réalité c'est que la microfinance '*is a big business*', comme le

¹³ Au Pérou par exemple, Abacco, une grande coopérative financière a pu se former en gestion des risques microfinanciers grâce au soutien du CGAP et de la Banque Inter-Américaine de Développement (BID), Entrevue A. Miyashiro. La Fédération des caisses municipales a pour sa part bénéficié d'une formation sur les marchés des capitaux organisée par IFC, la filiale investissements privés de la Banque Mondiale, Entrevue F. Salinas. Le marché de la notation en microfinance a aussi été fortement soutenu par la Rating Fund, placé sous l'égide de la BID et de la CAF, la banque de développement latino-américaine.

¹⁴ Voir par exemple Armendariz de Aghion et Morduch, *Economics of Microfinance*, Servet, *Banquiers aux pieds nus*.

¹⁵ Khan, «Poverty Reduction Efforts». L'état actuel des connaissances dans le domaine des études d'impacts attribuables à l'accès aux services microfinanciers suggère que «l'impact moyen du microcrédit sur la pauvreté est proche de zéro» Roodman, *Due Diligence*, p. 141, voir en particulier le ch. 6. Pour une méta analyse qui clarifie le débat, voir Duvendack et Palmer-Jones, «Microfinance Impact Evaluations».

résume un investisseur¹⁶. Il s'agit d'un secteur d'activités inséré dans les circuits financiers dominants, éléments de l'économie capitaliste globale. Une économie qui n'est pas le domaine de prédilection de la bienfaisance, de la redistribution et du don, mais où la logique qui préside aux acteurs est avant tout celle du profit et de l'accumulation.

Financiarisation et extension des capacités d'accumulation

L'affinité entre la microfinance et la logique de croissance capitaliste est renforcée par l'ascendance du capitalisme avancé vers la financiarisation. Précisément, je soutiens que la microfinance est un mécanisme clé de la financiarisation excentrique, c'est-à-dire de l'extension du processus d'incorporation de la finance à la marge.

Dans l'analyse marxiste, le capital est investi pour augmenter. La dynamique essentielle du capitalisme le pousse à constamment inclure de nouveaux espaces d'accumulation afin de capter des réservoirs de valeurs inexplorés et ainsi soigner une maladie chronique du capitalisme, les crises de suraccumulation¹⁷. Telles que conçues par Harvey, ces crises sont des défaillances chroniques du système capitaliste générant un surplus de capital ne pouvant être investi dans un espace donné. Apparaît alors la nécessité d'opérer, entre autres solutions, des «déplacements spatiaux à travers l'ouverture de nouveaux marchés» afin de trouver des opportunités d'investissement inédites pour absorber ce capital¹⁸. Pour résoudre ces crises récurrentes, des remèdes néolibéraux sont appliqués, dont des tentatives répétées d'accumulation par expropriation, qui procèdent d'une grande diversité de processus (marchandisation et privatisation de la terre, expulsion forcée des populations paysannes, suppression des droits de propriété collectifs, processus coloniaux, néocoloniaux et impérialistes de monétarisation, de financiarisation, etc.)¹⁹. L'industrie du crédit à la consommation est au nombre de ces processus de dépossession matérielle qui relèvent du cannibalisme de marché où «un nombre maximum de travailleurs assument une quantité toujours plus grande de dettes à des tarifs et taux d'intérêt les plus élevés possible afin d'extraire des taux toujours plus élevés de flux de revenus»²⁰.

La microfinance représente aussi un de ces processus fondamentaux mobilisés afin de dépasser les barrières à l'accumulation²¹. À ce propos, Rankin explique que le *poverty lending* forme un *socio-spatial fix* pour les crises d'accumulation. L'auteure soutient que «le capitalisme financier est dépossédant, dans la mesure où il extrait la richesse non pas par l'exploitation primaire dans le

¹⁶ Entrevue confidentielle, Fond d'investissement.

¹⁷ Harvey, «Accumulation par expropriation», p. 71, voir également Harvey, *Limits to Capital*.

¹⁸ Harvey, *New Imperialism*, p. 109.

¹⁹ Ibid., 75, 81.

²⁰ Soederberg, «Credit Card Industry», p. 495.

²¹ Soederberg, *Debtfare States*, p. 3.

domaine de la production[...], mais par la prédation et la fraude qui transforme les ménages pauvres en nouveaux marchés pour les instruments financiers»²².

J'avance ici que la microfinance est effectivement un de ces processus fondamentaux d'accumulation, mais qu'il procède non seulement par expropriation, comme le suggère Harvey, mais aussi par un processus simultané d'incorporation. L'inclusion financière participe certes de l'expropriation, en développant des produits financiers rentables qui viendront opérer, via une tarification différenciée, une ponction sur les revenus microentrepreneurs, mais pour y parvenir, elle met en oeuvre un processus initial qui incorpore des composantes de l'économie qui étaient jusqu'à ce jour laissées en marge, pour ensuite s'approprier la valeur qu'ils créent. Il se produit alors une colonisation d'espaces vierges, prenant la forme d'une régionalisation financière, comme l'expliquent Leyshon et Thrift, au moyen «de l'identification d'une géographie particulière de revenus qui étaient auparavant considérés comme futile ou hors limite et de son intégration par extrapolation dans le système»²³.

Précisément, la microfinance commercialisée devient un nouvel espace marchand permettant l'accumulation de capital en instrumentalisant la production de l'économie réelle et en formalisant les flux de ressources privées siégeant dans l'informalité pour pouvoir extraire une plus value sur la valeur créée dans ce secteur de l'économie²⁴.

À partir des formalisations classiques du *Capital* de Marx, il est possible de conceptualiser la manière dont la microfinance s'insère dans le processus de création de valeur en système capitaliste. Ainsi, en insérant la valeur produite par les microentrepreneurs de l'économie informelle —*procès* A-M-A' (où A' représente la différence entre la valeur produite par le travail du microentrepreneur dans une marchandise ou un service M et ses coûts d'entretien A)— dans le *procès* de création de capital financier (A-A'), le secteur microfinancier opère une ponction sur la valeur produite par les microentrepreneurs sous la forme de paiements d'intérêts et autres frais financiers (A... A-M-A'... A'). Le secteur procède aussi à une ponction condensée sous la forme A-A' via les véhicules d'investissements spécialisés en microfinance qui génèrent des titres, par agrégation de microdettes²⁵.

²² Rankin, «Critical Geography». L'analyse ethnographique de Elyachar, «Markets of Dispossession», relate aussi un processus dépossédant dans le cas d'un marché microfinancier au Caire.

²³ Leyshon et Thrift, «Capitalization of Almost Everything», p. 101.

²⁴ Les travaux de Weber, «Banking on the Poor», l'ont amené à cerner la prise de conscience du potentiel des microcrédits pour l'appropriation stratégique en contexte de crise d'accumulation capitaliste, comme explication de la mise en oeuvre planétaire de la microfinance. Soederberg, dans *Debtfare States*, relie aussi clairement l'industrie de la microfinance à l'économie informelle, précisément au '*surplus population*' siégeant dans l'informalité économique, p. 194-5. Aux Chapitres 3 et 4, j'exposerai en outre que non seulement les flux de crédit, mais également l'épargne informelle est conçue comme un réservoir de valeur par certains acteurs de la finance formelle à la recherche de niches renouvelées d'accumulation.

²⁵ Pour une explication des mécanismes généraux, voir Pineault, «Théorie de la réification financière».

Mader a estimé le surplus extrait des activités de microfinance à partir des données du Microfinance Information Exchange, qui compile une fraction importante (mais néanmoins partielle) des données du secteur à l'échelle globale. Le portfolio global des microprêts octroyés au cours de l'année 2010 (estimé à 100.72 milliards \$ US) a permis d'extraire un surplus de 21.70 milliards \$ US, «une estimation [sur une base annuelle] de ce que les micro-emprunteurs ont effectivement payé à l'industrie de la microfinance[...] [ou] de la valeur réellement extraite aux emprunteurs et qu'ils doivent produire par une forme ou une autre de travail»²⁶. Il importe d'ajouter à l'explication de Mader que cette valeur extraite par les créanciers aux microentrepreneurs n'est pas nécessairement une ponction prélevée sur une plus value produite par les activités entrepreneuriales ou «une autre forme de travail». La prime au capitaliste peut aussi être versée en adoptant des stratégies de survie, en contractant d'autres emprunts par exemple ou en resserrant la consommation de base. La formalisation de la ponction prendrait alors la forme suivante: A... surendettement\diminution de la réponse aux besoins de base...A'.

La mine d'or du secteur informel de l'économie

L'intérêt des acteurs du développement et de la finance pour l'économie informelle s'explique par l'ampleur de l'emploi informel dans les pays en développement depuis la décennie 1990²⁷. Au Chapitre 1, j'ai démontré que le Pérou a un des secteurs informels les plus importants au monde. Le portrait qu'en fait De Soto, économiste péruvien bien connu pour sa défense du potentiel de l'informalité, résume bien ce qu'il en est de l'économie informelle dans ce pays:

Il ne s'agit pas d'un petit secteur marginal de la société péruvienne. Avec leurs familles élargies, ils composent la majorité, autour de 60 à 80 % de la population du pays. À chaque dizaine de bâtiments, ils en construisent 7, ils possèdent 278 des 331 marchés de Lima, ils font fonctionner 56 % de toutes les entreprises de la nation, ils revendent plus de 60 % de toutes les denrées alimentaires, et ils font rouler 86 % de tous les autobus²⁸.

L'intérêt du capitalisme pour ce réservoir de valeur tient donc à son ampleur bien sûr, mais aussi à sa permanence; l'économie informelle étant maintenant considérée comme une réalité économique permanente et non plus comme une situation transitoire vers un stade de développement avancé²⁹.

Au Pérou, la concurrence au sein du marché financier est reconnue pour être particulièrement forte et pour les principaux acteurs, soient les banques commerciales, les seules niches restantes afin d'étendre leurs opérations résidant dans le secteur informel³⁰. Les grands joueurs commerciaux s'y

²⁶ Mader, «Extractive Success», p. 19-20. L'auteur précise que son estimation est très conservatrice, ne serait-ce que parce que les données du MIX ne couvrent pas l'ensemble des activités du secteur.

²⁷ Fernando, «Microcredit and Empowerment», p. 17-8, voir également Beneria et Floro, «Labour Informalization», p. 193.

²⁸ De Soto, *Other Path*, préface.

²⁹ Fernando, «Microcredit and Empowerment», p. 17. voir aussi Beneria, *Gender, Development and Globalization*.

³⁰ Entrevues avec deux experts académiques.

livrent donc une chaude lutte pour l'appropriation des parts de marchés sous la forme (A... A-M-A'...A')³¹. Aux côtés des banques commerciales et des institutions de crédit à la consommation, d'autres joueurs prennent part au processus d'insertion des constituantes productives du secteur informel dans les canaux de la finance dominante. En sus des transformations institutionnelles, de nouvelles classes d'actifs sont créées pour procéder à une ponction sous la forme (A-A'). Elles opèrent au moyen des procédés d'agrégation comme la capitalisation boursière des institutions de microfinance, mais aussi par la titrisation des actifs et la création de véhicules d'investissements spécialisés. Ces nouveaux instruments produisent de l'innovation financière permettant de rendre liquide des actifs qui ne le sont pas à leur état naturel dans l'économie pour en faire des actifs marchandisés sur les marchés financiers. La microfinance entre donc dans le «*procès* de la médiation financière globalisée» avec ces instruments qui transforment maintenant les créances des pauvres en titres financiers³².

2.2 PRÉGNANCE DES LOGIQUES

Le bilan des données recueillies montre que l'ensemble des acteurs rencontrés sur le terrain intègre cette nécessité de la croissance dans l'un ou l'autre de ses entendements. Les gestionnaires des institutions de microfinance disent comprendre la nécessité de l'échelle comme l'exemplifient ces extraits:

si la microfinance est née d'un besoin social[...] il doit toutefois y avoir assez de profits pour être en mesure d'aider de plus en plus de groupes et de personnes³³;

il n'est pas possible de demeurer petit, car il faut atteindre une certaine échelle d'activités pour faire une différence et pour être rentable. Nous ne voulons pas desservir seulement 5000 clients, nous voulons avoir un impact, faire une différence³⁴.

La plupart des acteurs rencontrés estiment que les limites à la croissance des activités de microfinance sont encore loin devant, étant donné que le potentiel de marché non couvert est énorme et que l'économie péruvienne progresse à bon rythme. Toutefois, nombre de participants au marché sont conscients des tensions qui émergent en raison de la pression à la croissance³⁵. Aux vues des

³¹ Entrevues F. Portocarrero, M. Najanro, N. Sotomayor, R. Webb. Le potentiel d'appropriation est perçu très sérieusement par les grandes banques péruviennes, comme la Banco de Crédito del Perú (BCP) et la BBVA-Banco Continental, qui n'en sont pas à leur première tentative d'entrée sur le marché microfinancier. La dynamique touche aussi d'autres pays latino-américains, comme l'exposent les travaux de Soederberg sur le Mexique (*Debtfare States*) et l'expansion de la BCP en Colombie (voir le Chapitre 3 à ce sujet).

³² À cet égard, mes discussions avec E. Pineault ont été éclairantes pour m'aider à affiner ma conceptualisation du *procès*. Pour une discussion de la notion de «médiation financière globalisée» voir Pineault, «Quelle théorie critique», p. 119. Les appels publics à l'épargne lancés afin de capitaliser les IMF sont une autre mécanique d'appropriation. Un cas bien documenté est celui de Compartamos, une grande IMF mexicaine qui dessert principalement des femmes pauvres en banlieue de la capitale. Sur Compartamos, voir Aitken, «Ambiguous Incorporations».

³³ Entrevue N. Rosas

³⁴ Entrevue C. Velasco

³⁵ J'ai fait état au Chapitre 1 des manifestations de ces tensions et j'y reviendrai dans les Chapitres 3 et 4 sur les agencements.

indicateurs de santé du marché qui se détériorent, plusieurs se questionnent sur ce qui serait un modèle de croissance soutenable de la microfinance commerciale. Les logiques de croissance font en sorte qu'on se soucie de moins en moins du bien-être des clients, quitte à faire émerger des poches de surendettement. Des gestionnaires d'institutions de microfinance de type global et des acteurs plus proches des idées développementalistes se préoccupent donc des dangers d'une croissance trop rapide du secteur microfinancier.

Les données d'entrevues laissent aussi entrevoir une certaine réflexivité, par rapport aux tensions générées par ces impulsions de croissance, chez les acteurs plus traditionnels du système financier dans la mesure où même les gros joueurs n'ont pas intérêt à détruire le marché qui les nourrit³⁶. La firme d'investissement ResponsAbility témoigne de cette préoccupation pour la soutenabilité du marché de la finance périphérique, en affirmant avoir réduit ses attentes en termes de croissance des portefeuilles chez les institutions de microfinance où elle investit. Une de ses gestionnaires explique ainsi leur vision: «le développement n'est pas linéaire, il comporte des aspects négatifs[...] et il nous apparaît préférable de réduire la pression à la croissance pour avoir une croissance saine et moins rapide». Un analyste senior de Planet Rating (une agence de notation spécialisée en microfinance) témoigne du même type de sensibilité, expliquant que la mission de l'agence «est de soutenir, grâce à la diffusion d'informations, une croissance saine et pérenne du secteur microfinancier».

Cependant, ces deux derniers extraits d'entrevue montrent que même lorsque les perspectives de croissance sont modérées, l'idée même de croissance demeure. De plus, il ne faut pas surestimer ces discours tempérants. D'une part, ils ne sont que partiellement partagés dans le secteur et d'autre part ils se rapportent très rarement à une réflexivité poussée sur ce que serait un modèle alternatif de croissance dite pérenne qui se distinguerait des logiques dominantes. Une seule gestionnaire d'institution de microfinance a tenu un discours en ce sens:

Tout le monde court après sa propre croissance. C'est toujours plus de croissance ! Mais la question est: pour quoi faire ? La réponse: parce qu'elle apporte plus de capitaux. Le problème c'est qu'on ne se demande pas si nous faisons une différence, si nous aidons les clients à devenir meilleurs ou si nous nuisons aux clients.[...] J'ai très très peur de ce qui va se passer à l'avenir. La microfinance se développe à un taux qui, même lorsque vous pensez qu'il va ralentir, ne cesse de croître.[...] À force de se concentrer uniquement sur la croissance, sur la qualité et la taille des portefeuilles, les composantes sociales de la mission restent derrière, dans coin arrière.³⁷

Ce type de réflexivité est très limité sur le marché. Ce qui est répandu chez les acteurs c'est davantage un entendement superficiel de la soutenabilité de la microfinance. Par exemple, un analyste de Planet Rating définit la croissance soutenable comme un type de croissance «qui s'appuie

³⁶ Entrevue R. Martinez.

³⁷ Entrevue C. Velasco. Un dirigeant de l'IMF Prisma a aussi affiché des résistances à la logique dominante, Entrevue D. Concha.

sur le développement parallèle des systèmes adéquats en fonction de la taille de l'institution». La tempérance à l'impératif se limite en ce sens à s'assurer que les institutions financières soient bien équipées (i.e. qu'elles aient des systèmes adéquats) pour soutenir l'expansion de leurs activités³⁸. Le hic dans cette conceptualisation, c'est que l'on ne se préoccupe pas réellement des conséquences du rythme de croissance sur les clients et sur les économies locales³⁹.

L'inévitabilité de la croissance est incorporée aussi par le régulateur. Tous les professionnels rencontrés conçoivent le rôle de la SBS comme étant celui de s'assurer que les institutions de microfinance sont correctement équipées pour supporter la croissance de leurs activités. Comme le résument deux hauts fonctionnaires du SBS: «nous devons nous assurer que les IMF sont bien équipées, qu'elles ont ce qu'il faut pour soutenir leur propre croissance»; «on ne demande pas à un bébé de courir, seulement de se tenir debout et de marcher»⁴⁰.

En résumé, on ne peut pas concevoir une seule logique au fondement de l'unicité relative et de la cohérence partielle des pratiques microfinancières. C'est un secteur de la vie sociale et économique qui a ses racines dans deux sphères d'activité, le développement et la finance. Ce double rapport reflète l'ambivalence de la microfinance, à la fois comme problème de développement et comme opportunité de marché⁴¹: elle est une pièce de l'économie politique capitaliste et de son régime d'accumulation, tout en étant cohérente avec les modes de gestion proactive et atomisée de la pauvreté dans le modèle de développement néolibéral. Cette ambivalence fait aussi la force du projet d'inclusion financière. Le «capital pauvreté» du projet comme le conçoit Roy représente la *subprime frontier* «où le 'capital développement' et le 'capital financier' fusionnent et collaborent de sorte que les nouveaux sujets de développement sont identifiés et de nouveaux territoires d'investissement sont ouverts et consolidés»⁴².

³⁸ Entrevue E. Sers.

³⁹ Cela est particulièrement inquiétant compte tenu de la récente crise de surendettement des clients qui a mené à l'effondrement du marché microfinancier en Bosnie, et des autres crises qui ont affecté certains marchés au Maroc, au Nicaragua ou dans l'État indien du Andhra Pradesh. D'ailleurs, les agences de notation spécialisées ont été fortement critiquées dans l'épisode bosniaque, non seulement pour n'avoir su alerter le marché de l'émergence des distorsions, c'est-à-dire pour leur incapacité à percevoir les risques systémiques, mais également pour avoir contribué à créer les conditions de possibilité pour l'influx massif de capitaux extérieurs qui ont nourri le surendettement des clientèles, en évaluant trop positivement les capacités des institutions de microfinance de remplir leurs obligations. Entrevue confidentielle.

⁴⁰ Entrevues M. Cordova, E. Bastante.

⁴¹ Voir Anke, «Financial Inclusion Assemblage».

⁴² Roy, *Poverty Capital*, p. 30.

3. L'INCORPORATION DES LOGIQUES: LE CONSTRUCTIVISME STRUCTURALISTE DE BOURDIEU

Ces logiques sont des histoires, des récits, des manières de concevoir le monde, les problèmes qui le composent et les solutions à mettre en oeuvre. La logique de la croissance dans le champ du développement raconte une histoire de nécessité faite vertu: pour intégrer dans l'économie, il faut intégrer dans la finance, parfaire le marché pour le rendre inclusif. Les individus pourront alors réaliser leurs pleines potentialités et il en résultera de meilleures conditions d'existence. La logique de la croissance dans le champ de la finance raconte l'histoire d'une nécessité organique, intrinsèque à la finalité de l'activité économique: la dynamique de l'économie capitaliste impose la recherche de profit pour soutenir l'accumulation et elle commande l'incorporation de nouveaux espaces d'exploitation. La thèse soutient que les agents collectifs et individuels incorporent ces logiques pour les transposer à l'état pratique dans leurs manières de penser et d'agir.

Une des manières de concevoir comment les impératifs énoncés dans les logiques de la croissance sont médiatisés aux agents est de recourir au «constructivisme structuraliste» de Bourdieu. Ce faisant, je conçois ces domaines de l'action humaine —finance et développement néolibéral— comme des champs bourdieusiens⁴³, ce qui offre une boîte à outils conceptuels qu'il est possible d'appliquer à l'économie politique globale (EPG). Dans les sections suivantes, je vais détailler cette boîte à outils, d'abord en présentant les champs comme des espaces sociaux où s'articulent les impulsions et les tensions logiques. Je détaillerai ensuite les formes de pouvoir qui rendent impératifs ces énoncés logiques et j'exposerai les mécanismes de médiation des logiques que sont les *doxais* et les *habitus*.

3.1 BOITE À OUTILS CONCEPTUELS APPLIQUÉE À L'EPG

La théorie sociale de Bourdieu est une imbrication conceptuelle complexe et à cet égard, deux précautions méritent d'être avancées. D'abord, je ne ferai pas ici une relecture de la théorie des champs de Bourdieu. Comme je l'ai explicité précédemment, ma thèse n'est pas une analyse de champ. J'utilise certains concepts développés par l'auteur parce qu'ils m'aident à faire sens avec la dynamique d'extension financière qui m'intéresse dans la thèse. En ce sens, ma lecture de Bourdieu est partielle⁴⁴. Deuxièmement, d'autres ont souligné à quel point les concepts de Bourdieu sont

⁴³ La thèse conçoit que les acteurs du marché financier périphérique proviennent de ces champs, mais l'espace social de la finance périphérique et de l'inclusion financière n'est pas analysé comme un champ, mais plutôt comme un agencement. Cette distinction sera expliquée plus loin dans le chapitre.

⁴⁴ L'utilisation partielle que je fais de Bourdieu diffère de l'utilisation qui en est faite dans d'autres disciplines sociales. Je n'utilise pas son appareillage conceptuel pour voir, comme en relations internationales et dans les études critiques de sécurité, les schèmes de pensées et le savoir tacite ou la lutte pour la domination symbolique, ni comme dans les études du développement, pour interpréter le don comme capital symbolique devenant une ressource de pouvoir en aide internationale.

difficiles à présenter séparément, puisqu'ils sont justement imbriqués et interreliés dans sa théorie⁴⁵. Comme chercheuse, utiliser Bourdieu partiellement demande donc de jongler avec une tension entre le besoin de clarté didactique et le respect dû à l'auteur pour l'ontologie relationnelle dans son oeuvre⁴⁶. La manière la plus honnête de procéder est à mon sens de préciser de prime abord ce que je retiens de Bourdieu dans la thèse, à savoir que les acteurs —par leur appartenance aux champs, par la fréquentation des *doxas* et par leur habitus— en viennent à incorporer les logiques, les croyances et les règles du jeu. Je retiens également l'ontologie conflictuelle des champs comme espace social où les tensions et les divergences sont omniprésentes. Cependant, je ne procède pas à une analyse de la composition des champs en terme de position des acteurs et je ne fais pas non plus l'analyse des flux de capitaux.

CHAMPS: ESPACE SOCIAL DES IMPULSIONS ET TENSIONS LOGIQUES

Les champs chez Bourdieu sont des systèmes compétitifs de relations sociales composés d'individus et d'institutions qui luttent pour les mêmes enjeux. Ce sont des champs de forces structurés par une distribution inégale des ressources (capitaux) et des champs de luttes caractérisés par les agents qui s'affrontent pour ces ressources⁴⁷. Il y a donc des tensions dans les champs, car les individus y luttent et s'affrontent. Les champs sont également structurés par des règles qui sont prises pour données.

Dans cette thèse, je positionne la microfinance dans son double ancrage dans deux sphères d'activité, finance et développement. Lorsque l'on conçoit ces sphères comme des champs bourdieusiens, les impératifs logiques présentés dans la section précédente deviennent partie prenante des règles du jeu. Ces règles exercent une censure en limitant l'univers du discours politique et, par là, l'univers de ce qui est pensable politiquement, soit à ce qui est «sociologiquement possible étant donné les lois régissant l'entrée dans le champ»⁴⁸. Alors que l'entrée dans le champ du développement néolibéral exclut la microfinance subventionnée, sont exclus du pensable les programmes de microfinances complémentés par des services d'éducation et de capacitation des bénéficiaires.

Dans les champs, cette limitation du possible procède d'une économie de la croyance ou d'une foi pratique agissant «comme un droit d'entrée qu'imposent tacitement tous les champs[...] en

⁴⁵ Williams, *Culture and Security*, p. 24. Par exemple, lorsque l'on s'attarde à définir l'habitus, on a le sentiment de parler en même temps de la *doxa* et du pouvoir symbolique.

⁴⁶ «Penser en termes de champ, c'est penser relationnellement» comme l'a lui-même exprimé Bourdieu, Réponses, p. 72. La formule largement relayée qui exprime l'aspect relationnel du cadre bourdieusien est la suivante «(habitus) (capital) + champ = pratique», Bourdieu, *Distinction*, p. 112. Mérand et Pouliot la résument ainsi : «les pratiques ou actions sociales sont le résultat de la rencontre d'un habitus et d'un champ, c'est-à-dire de positions et de dispositions», «Le monde de Bourdieu», p. 611.

⁴⁷ Les champs sont structurés et caractérisés par la distribution des capitaux et par la lutte pour cette distribution et pour la valorisation. Abrahamsen et Williams, «Privatization in Practice», p. 312-13, Williams, *Culture and Security*, p. 31.

⁴⁸ Bourdieu, «Représentation politique», p. 3-4.

sanctionnant et excluant ceux qui détruisent le jeu» et en s'assurant, par les opérations de sélection et de formation des nouveaux entrants dans le champ, que ceux-ci s'accordent aux présupposés fondamentaux⁴⁹.

Au fur et à mesure que la microfinance évolue vers le modèle commercial, elle n'est plus uniquement liée au champ du développement néolibéral, mais elle se lie également au champ de la finance. Les présupposés fondamentaux évoluent et les participants au marché sont en contact avec deux ordres de règles, celles du développement néolibéral et celles de la finance. Cependant, dans les sous-cas analysés en détail dans les Chapitres 3 et 4, il sera possible de comprendre que ces présupposés et ces règles ne sont pas *de facto* compatibles d'un champ à l'autre et que cela demande une somme de travail considérable pour forger la cohabitation.

FORMES DE POUVOIR

Comme le résume Guzzini, les champs «ont un système de sens construit sur des croyances prises pour données, que Bourdieu définit aussi comme les présuppositions du champ»⁵⁰. Mais qu'est-ce qui fait en sorte que les individus adhèrent à ces croyances ? La notion de pouvoir symbolique apporte une partie de la réponse.

Ce type de pouvoir opère sans recours à la force. Il est méconnu comme tel, mais accepté par tous, car incorporé et naturalisé dans le cela-va-de-soi (*taken for granted*)⁵¹. La prégnance de la logique de croissance en microfinance apparaît alors comme une manifestation de la violence et du pouvoir symbolique qu'exercent les points de vue dominants dans les champs de la finance et du développement. La faiblesse du niveau de conscience de l'existence même de ce pouvoir chez les agents qui ne sont pas en position dominante s'explique par l'une de ses qualités fondamentales: il possède «le pouvoir de se faire méconnaître dans sa vérité de pouvoir, de violence et d'arbitraire»⁵². On voit poindre ici les concordances entre le pouvoir (ou la violence) symbolique de Bourdieu et le pouvoir structurel, surtout dans sa version néogramscienne de pouvoir hégémonique, un pouvoir qui revêt des aspects masqués et qui procède grâce à des processus diffus d'incorporation sociale⁵³.

⁴⁹ Bourdieu, *Sens Pratique*, p. 114.

⁵⁰ Guzzini, «Critique of Power Politics», p. 242-3.

⁵¹ Rioux, «Pouvoir», p. 147-9.

⁵² Bourdieu, *Raisons pratiques*, p. 188.

⁵³ Voir Cox, «Gramsci, Hegemony», «Social Forces» et Gill, *American Hegemony*. La notion de pouvoir hégémonique insiste cependant davantage sur l'aspect de naturalisation et de dépolitisation des intérêts particuliers qui permet, en englobant les dimensions politique, économique, culturelle et idéologique d'un rapport de forces particulier, de faire adopter de manière universelle une certaine conception du monde. Pour sa part, Bourdieu nous en dit davantage, surtout avec le concept d'habitus, sur la manière dont les aspects non intentionnels du pouvoir fonctionnent et s'activent. Sur les affinités conceptuelles entre pouvoir hégémonique et symbolique, voir Eagleton-Pierce, *Symbolic Power*, p. 54, 82, Mérand et Pouliot, «Le monde de Bourdieu», p. 620 et Rankin, «Geographies of Globalization», p. 715.

L'adhésion des acteurs les plus sociaux de la microfinance péruvienne aux impératifs du modèle commercial en microfinance a donc ceci de propre: la propagation d'une certaine vision du monde, celle de la microfinance rentable à grande échelle, favorise consciemment certains intérêts particuliers, ceux des détenteurs de capitaux à la recherche de nouvelles niches d'accumulation, mais elle est présentée comme servant le bien commun, dans un ordre naturel des choses. En observant l'incorporation des logiques de croissance chez les actants, il est clair que ceux-ci ne sont pas contraints par la force d'accorder leurs pratiques avec ces injonctions. Les impératifs néolibéraux et financiers sont le plus souvent perçus comme un ordre naturel des choses, auquel ils consentent.

Le discours dominant auquel les praticiens de la microfinance consentent soutient que l'économie, par nature, doit suivre un rythme de croissance élevé si l'on veut que tous en profitent, que les bénéfices par *trickle-down* rejoignent les laissés pour compte. L'accès aux services financiers y est présenté comme un élément clé de la recette pour la pleine réalisation du potentiel économique des individus: il est inimaginable que des microentrepreneurs puissent gérer leurs petites activités productives, les faire croître sans accès à un compte bancaire, à du crédit, à des modalités formelles d'épargne et d'assurance. La difficulté, c'est que les microentrepreneurs pauvres et non bancarisés sont nombreux, très nombreux. Il s'en suit que la microfinance prometteuse pour l'avancement du niveau de vie des marginalisés est nécessairement celle qui peut atteindre une échelle, *celà-va-de-soi*. Et seuls les modèles commerciaux à but lucratif peuvent atteindre une telle échelle.

Dans ce modèle, la finance est naturellement bénéfique pour le développement socioéconomique, elle insuffle tant des possibilités de créations d'activités entrepreneuriales, qu'elle dispense des services pour juguler les risques et aléas qui menacent la pérennité des activités productives des microentrepreneurs. La microfinance, et en particulier la microassurance et la microépargne, peut même «protéger les clients contre le risque naturel de devenir encore plus pauvre qu'auparavant»⁵⁴. Ce mode de pensée est aussi appliqué au crédit à la consommation. Comme l'exprime une gestionnaire d'institution de microfinance, les microentrepreneurs sont des personnes à part entière, avec des besoins et des désirs comme tous les autres êtres humains, «l'acquisition de biens de consommation financée par le crédit n'est pas l'objectif premier de la microfinance, mais ce n'est pas un mal en soi»⁵⁵. De cet achat, toute la collectivité en bénéficiera, puisque l'on permettra à une classe moyenne en émergence de faire rouler l'économie.

En somme, sur le mode du pouvoir symbolique les logiques n'imposent pas par les forces, mais elles s'imposent parce qu'elles sont dans l'ordre naturel, inévitable des choses.

⁵⁴ Blanco, «Microfinance Focus».

⁵⁵ Entrevue E. Ventura.

MÉCANISMES DE MÉDIATION DES LOGIQUES

La théorie de Bourdieu comprend aussi des notions utiles afin de rendre compte des micromécanismes, ou microstructures de l'idéologie, faisant en sorte que le pouvoir symbolique prend forme au quotidien dans les actions et représentations des agents. Ces notions de *doxa* et d'*habitus* aident à conceptualiser les mécanismes d'appropriation, d'immersion et d'adhésion à la logique de la croissance.

Doxais

La *doxa*, ou «la relation doxique des agents avec le monde social», est la croyance originaire, l'adhésion indiscutée, naïve et native propre à chaque champ⁵⁶. C'est un arrière-plan d'évidence, un sens commun qui n'est pas explicité, mais qui est néanmoins intériorisé⁵⁷. La relation doxique vient expliquer l'adhésion aux impératifs de croissance parce qu'elle nous dit que dans un tel cas, il y a une correspondance entre les structures (ou les chances) objectives des individus et leurs schèmes de perceptions (ou leurs aspirations) subjectives⁵⁸. Lorsque cette relation dialectique correspond, les agents ont intériorisé les structures objectives⁵⁹.

L'intériorisation se produit, car la *doxa* procure une série de présuppositions cognitives et évaluatives qui correspondent au monde tel qu'il est et qui écartent les alternatives⁶⁰. Avoir une relation doxique signifie donc que l'on possède un sens commun social faisant en sorte que les arrangements différents ne peuvent pas être imaginés⁶¹. Au contraire d'une opinion, de l'orthodoxie ou de l'hétérodoxie, qui supposent la conscience de différents points de vue alternatifs possibles et de croyances différentes ou antagonistes, la *doxa* n'admet qu'une seule possibilité. Les acteurs du marché de la finance périphérique ont une relation doxique avec le monde du développement néolibéral et avec le monde de la finance. Parce que ces mondes ont leur propre *doxa*, ils apparaissent alors comme évidents.

Précisément, la *doxa* de l'économie néolibérale est définie ainsi par Bourdieu:

L'économie néo-libérale, dont la logique tend, aujourd'hui, à s'imposer au monde tout entier [...] doit un certain nombre de ses caractéristiques, prétendument universelles, au fait qu'elle est immergée, *embedded*, dans une société particulière, c'est-à-dire enracinée dans un système de croyances et de valeurs, [...] un sens commun économique, lié en tant que tel, aux structures sociales et aux structures cognitives d'un ordre social particulier. Et c'est à cette économie

⁵⁶ Bourdieu, *Sens pratique*, p. 114, *Méditations pascaliennes*, p. 119. La *doxa* a deux acceptions dans l'oeuvre de Bourdieu, la première pour dépeindre le *taken for granted* comme condition de l'action pratique, et la deuxième, que je n'utilise pas dans la thèse, comme concept épistémologique pour analyser la réflexivité des scientifiques sociaux, Myles, «Doxa to Experience», p. 92-3.

⁵⁷ Pinto, «Doxa».

⁵⁸ Bourdieu, *Outline*, ch. 4.

⁵⁹ Pinto, «Doxa».

⁶⁰ Jackson, «Pierre Bourdieu», p. 109.

⁶¹ Eagleton, «Western Marxism», p. 123-4.

particulière que la théorie économique néo-classique emprunte ses présupposés fondamentaux, qu'elle formalise et rationalise, les constituant ainsi en fondements d'un modèle universel. Ce modèle repose sur deux postulats (que leurs défenseurs tiennent pour des propositions démontrées: l'économie est un domaine séparé gouverné par des lois naturelles et universelles que les gouvernements ne doivent pas contrarier par des interventions intempestives; le marché est le moyen optimal d'organiser la production et les échanges de manière efficace et équitable dans les sociétés démocratiques ⁶².

Les présupposés fondamentaux des champs du développement et de la finance à l'ère néolibérale s'accordent tous deux avec cette vision. Leurs *doxais* partagent des présupposés communs. Le pensable n'est possible que dans ces termes et toutes les actions politiques, économiques, privées comme publiques, sont entendues dans ces cadres. La notion de *doxa* permet ainsi de comprendre pourquoi, malgré une grande variété dans les formes d'organisations, dans les trajectoires des IMF et de leurs dirigeants, il y a néanmoins une cohérence interne qui permet de regrouper leurs activités au sein d'une communauté de pratiques identifiable par sa croyance dans la nécessité d'accroître ses activités et par sa cohérence et sa convergence envers un type bien particulier d'activités microfinancières financièrement viables.

Plus précisément, cette convergence est possible via un phénomène de transposition de la *doxa* à laquelle se réfère la microfinance. Lorsque questionné sur les raisons qui expliquent la prégnance de l'impératif de la croissance en microfinance, un expert du MixMarket explique que le fait que la communauté de pratiques en microfinance ait transité vers le modèle de l'entreprise à profit, en faisant un «vrai business», lui impose la nécessité de l'échelle. Après tout, les *successful businesses* ont toutes besoin d'une échelle pour rentabiliser leurs activités. La *doxa* originelle du développement qui enjoignait à aider toujours plus de bénéficiaires pour maximiser l'impact social se travestit au contact d'une *doxa* nouvelle. Les IMF doivent maintenant développer leurs activités à plus grande échelle pour être rentables et la rentabilité devient le *taken for granted* que les acteurs de la microfinance intègrent et incorporent par leur nouvelle appartenance au champ.

J'ai observé que cette *doxa* nouvelle n'est que peu contestée par les praticiens de la microfinance. Ceci peut se comprendre en s'appuyant sur les derniers travaux de Bourdieu traitant de la *doxa*, dans lesquels il analyse le sens des limites qui prend souvent la forme d'*imperative statements of resignation* chez les agents suivant les *doxais* auxquels ils sont soumis⁶³. Ce sens de la résignation est perceptible dans les données d'entrevue, par exemple avec le manager d'Edyficar qui se résigne aux appétits de croissance de son nouvel actionnaire majoritaire, les directeurs d'institutions de microfinance qui disent devoir «faire avec» les agences de notation qui sont simplement un acteur incontournable de leur environnement institutionnel, ou les gestionnaires de fonds d'investissement

⁶² Bourdieu, *Structures sociales de l'économie*, p. 23-4.

⁶³ Myles, «Doxa to Experience», p. 93.

qui avouent, à micro fermé, que la microfinance ne produit pas de bénéfices sociaux, mais que cela ne peut être ouvertement dit. S'observe donc, dans ces communautés de pratiques, un véritable sens des limites qui prévient les dérangements et les bousculades afin de préserver la cohérence interne des champs.

Habitus

Mais comment plus précisément peut-on expliquer les microfonctionnements faisant en sorte que les acteurs des champs s'accordent autour des logiques de croissance ? Les notions de pouvoir symbolique et de *doxa* expliquent la force des présupposés, leur naturalisation, mais ils n'expliquent pas comment ces présupposés sont intégrés, *embedded*, chez les acteurs. Le concept d'habitus, en tant que social incorporé, permet de dépasser cette opposition individu-société des schèmes explicatifs structuralistes⁶⁴. Pour certains, il s'agit d'ailleurs du concept central dans la théorie bourdieusienne⁶⁵. Ramené au plus simple, l'habitus est «un ensemble de dispositions [acquises graduellement par inculcation] qui portent les agents à agir et à réagir d'une certaine manière»⁶⁶.

Plus précisément, l'habitus est un «système de dispositions durables et transposables» qui permet de voir le poids de l'histoire individuelle et collective dans l'action⁶⁷. C'est une médiation aux principes de déterminations qui sont toutefois plus subtils que les impératifs tels que conçus par les théories marxisantes et jamais totales. Dans les mots de Bourdieu, les habitus sont des

systèmes de dispositions durables et transposables, structures structurées prédisposées à fonctionner comme structures structurantes, c'est-à-dire en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement «réglées» et «régulières» sans être en rien le produit de l'obéissance à des règles, et, étant tout cela, collectivement orchestrées sans être le produit de l'action organisatrice d'un chef d'orchestre.⁶⁸

Ce qui opère alors ce ne sont pas des habitudes répétitives, mécaniques, automatiques et reproductives. L'habitus est au contraire générateur et productif⁶⁹. Il a été développé par Bourdieu spécifiquement pour rendre compte d'un paradoxe: «des conduites peuvent être orientées par rapport à des fins sans être consciemment dirigées vers ces fins, dirigées par ces fins»⁷⁰. Suivant cette théorie, les actions des participants aux champs du développement néolibéral et de la finance ne sont pas

⁶⁴ Bourdieu, *Choses dites*, p. 20.

⁶⁵ Thompson, «Préface», p. 24.

⁶⁶ Ibid., voir aussi Guzzini, «Critique of Power Politics,» p. 242-3.

⁶⁷ Bourdieu, *Sens Pratique*.

⁶⁸ Ibid., 88.

⁶⁹ Bourdieu, *Questions de sociologie*, p. 134.

⁷⁰ Bourdieu, *Choses dites*, p. 20.

consciemment, collectivement, ni même individuellement dirigées vers une fin qui serait celle de l'accumulation financière capitaliste.

En retenant l'idée que l'habitus explique qu'il puisse y avoir une unité et une consistance dans l'action humaine, sans qu'il y ait nécessairement une intention consciente⁷¹, il est possible de saisir un paradoxe: si les dirigeants des institutions de microfinance ne visent pas consciemment à approfondir le pouvoir parasitaire de la finance sur les activités productives de l'économie, par leur adhésion à la logique de la croissance en microfinance, ils concourent néanmoins à ces fins. Les acteurs les plus sociaux ou globaux de la microfinance péruvienne, ceux qui dirigent leur institution avec un fort sentiment de contribution sociopolitique à la diminution des inégalités, n'ajustent pas consciemment leurs pratiques pour aller dans le sens d'une collaboration à un système, ni pour soutenir une mécanique d'appropriation basée sur l'extraction et l'appropriation de surplus siégeant dans l'informalité. Pourtant, en étant disposés à façonner leurs programmes de microfinance dans les termes de l'économie et du développement néolibéral —les termes de possibilités et de nécessité du champ— ils jouent les règles du jeu et par là concurrent à faire rouler ce type bien particulier d'économie. Leur habitus, «système de schèmes acquis fonctionnant à l'état pratique comme catégories de perception et d'appréciation ou comme principes de classement en même temps que comme principes organisateurs de l'action»⁷², organise et détermine dans une large mesure ce qu'ils font comme microfinance et l'idée qu'ils se font des pratiques de leurs colocataires dans le champ.

3.2 LES LIMITES DU CONSTRUCTIVISME STRUCTURALISTE

Ces outils conceptuels éclairent les mécanismes de transmission des impératifs logiques propres aux champs de la finance et du développement qui se rencontrent dans le domaine de la finance périphérique et de l'inclusion financière. Cependant, le cadre conceptuel bourdieusien ne peut pas à lui seul fournir les outils pour répondre aux questions de recherche, ni expliquer entièrement le processus de construction du marché financier périphérique. Il y a en effet des limites au coffre à outils de Bourdieu. Je n'ai pas prétention ici à révéler les limites intrinsèques à son modèle; simplement, de pointer vers ce qui manque à sa théorie pour que je puisse avancer dans mon analyse⁷³. Je m'appuie sur les limites de son approche, comme l'invite Corcuff, afin d'ouvrir de

⁷¹ Eagleton, «Western Marxism», p. 123-4.

⁷² Bourdieu, *Choses dites*, p. 24.

⁷³ cf. De Landa, *Assemblage Theory*, p. 63-7, pour une critique sévère de Bourdieu soutenant des incompatibilités avec la théorie sociale de l'agencement. Voir également Jenkins, *Key Sociologists*, pour une lecture peu favorable de Bourdieu.

nouvelles pistes qui me feront progresser vers les réponses à mes interrogations⁷⁴. Voici donc ce qui, pour mon propre usage, fait défaut dans l'approche bourdieusienne.

Premièrement, le marché financier périphérique comme espace social n'est pas un champ, ni même un champ émergent. Il constitue un espace social en émergence et il est trop instable et fluide pour constituer une structure sociale solide comme un champ⁷⁵. À cet égard, la théorie sociale de Bourdieu n'est pas nécessairement idéale dans la mesure où il y a chez l'auteur une emphase sur la stabilité, la reproduction et la régularité des pratiques⁷⁶. Il est vrai que l'habitus est un entendement avec une certaine souplesse du social qui permet d'incorporer partiellement la possibilité de changement⁷⁷. Il est aussi vrai que le changement potentiel est constant dans les champs, car ceux-ci ne sont pas fixes, et qu'ils sont des espaces de luttes⁷⁸. Mais malgré la possibilité de transformation des champs, il n'y a pas chez Bourdieu de réelle emprise, de point de départ pour une théorie du changement social⁷⁹. Dans la mesure où j'analyse un phénomène essentiellement émergent, j'ai besoin d'outils pour analyser la tendance à la production de nouveaux ordres de phénomènes et non pas seulement d'outils pour penser la reproduction de l'ordre social, aussi indéterminée soit-elle⁸⁰.

Deuxièmement, le marché financier périphérique est un espace empli de tensions, précisément parce qu'il demande d'accorder des présupposés logiques, des règles, des habitus propres à des champs distincts. Bien que Bourdieu ait réfléchi aux inadéquations d'habitus lorsque des acteurs transitent d'un champ à l'autre, le niveau de tension et l'ampleur des défis d'articulation observés sur le terrain dépassent ce type de frictions. Pour agir de manière cohérente, les acteurs du domaine de l'inclusion financière doivent s'aligner et il s'avère que les concepts d'habitus et *doxa* ne sont pas des outils adéquats pour expliquer les pratiques d'alignement. En effet, ces concepts demeurent dans une certaine verticalité des processus, alors qu'il me faut aussi prendre en compte les dimensions

⁷⁴ Corcuff, «En partant de l'habitus», p. 96. Bourdieu lui-même n'hésitait pas à inviter à «penser avec un penseur contre ce penseur». *Choses dites*, p. 63. Je prends cette invitation non pas dans le sens de la contradiction, mais plutôt dans le même esprit que suggère Guzzini pour qui «utiliser Bourdieu n'est pas une religion, c'est un point de départ». «Power», p. 90.

⁷⁵ Cela dit, peut-être que dans quelques années, voire décennies, il sera possible de faire une analyse du champ de la finance périphérique —à la manière de l'analyse du champ bureaucratique de Bourdieu par exemple—, afin de montrer la structure des relations et positions dans un espace social résultant d'un processus de long terme de concentration de capitaux.

⁷⁶ Best, *Governing Failure*, p. 24, Bueger et Gadinger, *International Practice Theory*, p. 29. Certaines critiques sont même plus sévères, qualifiant la théorie de statique, centrée sur les mécanismes et les stratégies de reproduction, un modèle où le changement social est périphérique. Jenkins, *Key Sociologists*, p. 90. Pour un exposé sur ce type de critiques voir Bonnewitz, *Leçons sur la sociologie*, p. 119-20.

⁷⁷ Selon Bourdieu, l'habitus est «un système de dispositions ouvert, qui est sans cesse affronté à des expériences nouvelles et donc sans cesse affecté par elles» et il s'avère «durable, mais non immuable». Bourdieu et Wacquant, *Réponses*, p. 108-9. Les agents ne sont donc pas prisonniers de leurs dispositions, de leur adhésion inconsciente aux présuppositions du champ. Et comme Bueger et Gadinger le précisent, l'habitus est en constante évolution. *International Practice Theory*, p. 29. Malgré cela, il demeure que c'est un concept adapté surtout pour penser la reproduction de l'ordre social.

⁷⁸ «Le champ est le lieu de rapports de force [...] et de luttes visant à les transformer et, par conséquent, le lieu d'un changement permanent». Bourdieu et Wacquant, *Réponses*, p. 78. Voir aussi Leander, «Promises, Problems and Potentials», p. 298 et Williams, *Culture and Security*, p. 34, 38.

⁷⁹ Bueger et Gadinger, *International Practice Theory*, p. 29.

⁸⁰ Bonnewitz, *Leçons sur la sociologie* p. 41.

horizontales de la mise en relation. Prenons pour exemple un choc ou un déphasage d'habitus lorsqu'un acteur doit s'adapter à de nouvelles conditions (ce que Bourdieu nomme hystérésis) comme lorsqu'une institution de microfinance de type ONG se retrouve incorporée dans la structure d'une banque commerciale (un cas analogue à ce que j'analyse au Chapitre 3). Avec les outils bourdieusiens, on postulerait que l'acteur le plus faible ajustera ses dispositions, mais on ne serait pas équipé pour expliquer concrètement les mécanismes de transfert d'expertise et d'ajustement des capacités de l'institution de microfinance. Ce que j'ai vu sur le terrain, c'est que des pratiques bien spécifiques, s'appuyant sur des techniques particulières, viennent donner corps à ces mécanismes de transfert et d'ajustement.

Troisièmement, et ce point est lié au précédent, les pratiques d'articulation des composantes du marché financier périphérique comportent des ingrédients qui sont difficilement perceptibles avec le cadre du structuralisme constructiviste bourdieusien. Il y a en effet des points aveugles chez Bourdieu. Ce ne sont pas uniquement les capitaux (culturels, économiques, symboliques, etc.) qui nourrissent l'organisation sociale. D'autres types de ressources, entre autres technologiques et matérielles, sont importantes dans mon cas d'étude et sont difficilement perceptibles dans ce cadre⁸¹. Certains auteurs soulignent que les technologies, les objets et les images jouent un rôle important dans la vie sociale pour Bourdieu, en soulignant que les composantes matérielles sont significatives en ce qu'elles sont la cristallisation des luttes passées⁸². Mais c'est précisément la difficulté pour mon analyse. Dans le cadre bourdieusien, ces matériaux apparaissent essentiellement en lien avec les luttes et divisions pour les positions et la reconnaissance des capitaux dans les champs, alors que sur le terrain, j'ai rencontré des outils technologiques innovants qui n'avaient qu'une reconnaissance émergente et qui, néanmoins, jouaient des rôles majeurs pour acclimater les composantes, les rendre capables de fonctionner ensemble dans le nouvel espace émergent.

4. L'ALIGNEMENT HORIZONTAL: L'APPROCHE PAR AGENCEMENTS

Pour répondre à la question centrale qui anime la thèse, à savoir comment se construit le marché financier périphérique, les logiques et les formes de pouvoirs structurantes ne sont donc pas suffisantes, ni les mécanismes de médiations des logiques et des impératifs vers les acteurs. L'idée littérale de construction— la mise ensemble, l'agencement— n'est pas suffisamment expliqué. C'est

⁸¹ De Landa, *Assemblage Theory*, p. 63-6. Sur la tendance à négliger les composantes matérielles, voir Bueger et Gadinger, *International Practice Theory*, p. 57-8.

⁸² Leander, «Promises, Problems and Potentials», p. 301-3.

pourquoi j'utilise aussi l'approche de l'agencement, car elle est particulièrement fertile pour «tracer le devenir de nouvelles formations sociales» comme les marchés financiers périphériques⁸³.

Au lieu de concevoir le domaine d'action de la finance périphérique péruvienne comme un champ, je la conçois comme un agencement. L'agencement est une entité qui englobe «des corps et des objets (dénommé 'contenu'), ainsi que des entités non matérielles, tels que les énoncés (dénommé 'expression')»⁸⁴. L'agencement est «une multiplicité qui comporte beaucoup de termes hétérogènes, et qui établit des liaisons, des relations entre eux» sur le mode du cofonctionnement⁸⁵. Une pensée de l'agencement conçoit qu'au sein de l'entité construite, les propriétés du tout relèvent de l'actualisation des capacités des parties, capacités qui émergent lorsqu'elles entrent en relation. Ce qui est assemblé devient capable de faire, d'agir, bref de produire quelque chose, précisément parce qu'il est agencé d'une façon particulière. La tâche de la chercheuse qui adopte une posture de l'agencement devient, comme l'explique McFarlane, celle de

décrire le travail nécessaire pour faire tenir ensemble les relations, la manière dont le nouveau émerge à travers les interactions [...], [dont] les économies politiques et les structures émergent comme un produit relationnel assemblé à travers des chemins multiples, des histoires, des contingences, des ressources, des socio-matérialités et des relations de pouvoir⁸⁶.

La construction d'un espace économique est un processus politique qui doit aligner toute une série d'acteurs et qui doit adoucir, aplanir et acclimater pour gérer les tensions. J'ai observé un dur travail de mise en accord, de mise au diapason du projet qui procède par de multiples mécanismes de cohésion des acteurs engagés. Ce labeur fait aussi intervenir des éléments techniques, des technologies, des calculs, des idées et des programmes. C'est un processus de construction qui est fluide et il doit transiger avec toute sorte de contingences; l'économie comme phénomène politique et social institué n'est jamais totalement prédictible. En procédant à la description de ce travail de mise en accord au sein des agencements dans les Chapitres 3 et 4, il sera possible d'expliquer concrètement les mécanismes d'alignement et d'adaptation au sein du marché financier périphérique péruvien.

Dans les sous-sections suivantes, je détaille cette approche de l'agencement. D'abord en faisant la généalogie de cette approche, ensuite en exposant les caractéristiques ontologiques des agencements. Je vais également présenter les concepts analytiques appliqués à l'économie politique globale que j'utilise dans la suite de la thèse.

⁸³ Marcus et Saka, «Assemblage», p. 103.

⁸⁴ Palmås, «Deleuze and DeLanda», p. 4.

⁸⁵ Deleuze et Parnet, *Dialogues*, p. 84.

⁸⁶ McFarlane, «On Context», p. 378-9.

4.1 GÉNÉALOGIE DE L'APPROCHE

La popularité de l'approche par l'agencement fait écho à une préoccupation pour les composantes matérielles des formations sociales, qu'Acuto et Curtis⁸⁷ associent à un «récent renouveau du matérialisme». L'approche s'inscrit en sus dans un tournant vers le relationnisme tout en cherchant à lui offrir un outil pour penser les rapports entre stabilité et transformation, entre structure et agence⁸⁸. L'agencement est utilisé en sciences sociales de manières diverses, soit comme posture ontologique, soit comme démarche épistémologique⁸⁹.

Initialement, l'approche de l'agencement est associée à Deleuze et Guattari. La notion apparaît au milieu des années 1970 dans *Dialogues* et dans le dernier chapitre de leur ouvrage sur Kafka où, bien que la notion ne soit pas encore clairement définie, elle est invoquée pour dessiner la manière dont le réel se construit⁹⁰. C'est dans *Mille plateaux* que la notion apparaît plus conceptualisée selon deux axes qui forment une tétravalence pour penser l'intrication des corps et des signes expressifs, «de la mise en distribution des plans de contenu et d'expression» et de leurs mouvements de stabilisation et de déstabilisation⁹¹.

On retrace un intérêt parallèle dans le champ des *Sciences and technologie studies* (STS), spécifiquement chez les auteurs liés à l'approche de l'acteur réseau (ANT)⁹². Callon, Law et Latour, font ainsi écho à plusieurs prémisses ontologiques de Deleuze et Guattari, en développant un

⁸⁷ «Assemblage Thinking», p. 2, 15.

⁸⁸ Voir Acuto et Curtis, «Assemblage Thinking»; Anderson, et al., «Assemblages and Geography»; Venn, «Note on Assemblage».

⁸⁹ De Landa propose une théorie sociale complète sur la base de l'agencement, alors qu'à l'opposé, nombre de travaux utilisent davantage l'agencement comme une métaphore, un fait stylisé. L'usage qu'en fait Sassen par exemple se ramène à un terme plus descriptif pour démontrer que le monde globalisé émerge de structures sociopolitiques précédentes qui sont adaptées. Sassen, *Territory, Authority*. Dans les *Social studies of finance*, la notion est mobilisée pour analyser des mécanismes ignorés, mais qui permettent aux pratiques financières d'avoir lieu, pour pointer vers des aspects de la mise en pratique de la finance qui ne sont de prime abord pas visibles, ni évidents. Dans le champ de l'économie politique globale, le concept d'agencement est appliqué entre autres pour théoriser la régulation de la finance globale et le rôle des associations transnationales de la finance. McKeen-Edwards et Porter, *Governance of Global Finance*, Porter, «Transnational (Re)Regulation» et «Institutional Aspects». Collier et Ong, «Global Assemblages», dessinent une anthropologie de la globalisation sur la base de ce concept en s'intéressant aux mécanismes qui permettent aux formes globales d'interagir et de gagner en stabilité et en consistance et d'atteindre une échelle, de se reproduire et de traverser différents domaines. En relations internationales l'approche reçoit aussi une audience grandissante, voir par exemple Abrahamsen et Williams, «Global Security Assemblages». L'approche est également intégrée dans le champ de la géographie humaine entre autres par Li, «Practices of Assemblage» et Rankin, «Manufacturing Rural Finance», «Community BIAs».

⁹⁰ Dupuis, *L'expérience diagrammatique*, p. 101.

⁹¹ Ibid., 111.

⁹² Sur l'ANT, voir entre autres Callon, «Sociology of Translation», Callon et Latour, «Unscrewing the Big Leviathan», Latour, *Science in Action* et *Reassembling the Social*.

programme de recherche sans *a priori* sur ce que sont les acteurs et les choses, ni sur la constitution de leurs liens, pour plutôt formuler une invitation à «suivre l'acteur»⁹³.

Dans *Reassembling the social*, Latour développe une «sociologie des connexions», soit une «cartographie du social» imbriquant des actants —idées, personnes et choses— comme autant d'éléments matériels et sociaux hétérogènes⁹⁴. Callon traite pour sa part des «agencements sociotechniques» en tant qu'entités englobantes d'éléments hétérogènes (humains et non-humains, sociaux comme techniques) qui rendent l'action possible. Précisément, Callon se saisit de la notion d'agencement pour porter plus loin l'approche de l'ANT «en dépassant la description des combinaisons entre humains et technologies dans les marchés pour mettre l'accent sur leur agencéité collective»⁹⁵.

En somme, les points communs entre l'approche de l'agencement de Deleuze et Guattari et celle de Latour et Callon incluent la construction relationnelle du social, l'hétérogénéité des composantes en relation et la prise en compte du matériel. Par delà ce qui est partagé, l'emphase est cependant différente: dans les STS la notion d'agencement sert à définir ce qu'est un actant, alors que pour Deleuze et Guattari, l'agencement vient avec une charge qui relie le micro et la macro, une manière de concevoir l'émergence du tout, la mise ensemble dans le monde social⁹⁶. Venn synthétise ainsi deux grandes classes de sens reliées à la notion d'agencement: une «rencontre entre des formations discursives et des pratiques matérielles» et une «vision d'éléments mis ensemble sans pourtant former une entité unifiée», en contraste avec les notions de classe ou de société⁹⁷.

Dans la littérature, il est rare de voir des travaux qui reprennent l'entendement philosophico-politique complet de Deleuze et Guattari. L'importation de leur conceptualisation se fait plutôt de manière lâche et libre pour intégrer l'idée du matériel et de l'humain, du technique et du social, du textuel et du matériel dans la conceptualisation de l'émergence, le tout rassemblé d'une manière telle qu'elle permette l'action. L'approche choisie pour la thèse ne fait pas exception à cette tendance puisqu'elle retient de l'agencement une charge ontologique et épistémologique, sans toutefois reprendre l'ensemble de la complexité théorique des travaux originaux de Deleuze et Guattari. Avant

⁹³ En ce sens, Latour a évoqué une «actant-rizhome ontology» dans «Recalling ANT», p. 19. John Law a soutenu qu'il y a peu de différences entre la notion d'acteur-réseau et celle d'agencement, dans *After Method* et «Actor Network Theory», p. 6. Pour une discussion sur cet aspect, voir Acuto et Curtis, «Assemblage Thinking», p. 5.

⁹⁴ Latour, *Reassembling the Social*. Pour une analyse, voir Acuto et Curtis, «Assemblage Thinking», p. 5.

⁹⁵ Hall, «Geographies of Money », p. 237.

⁹⁶ Il n'est pas rare que les auteurs travaillant dans l'approche de l'agencement précisent s'ils utilisent davantage telle ou telle filiation. Pour la distinction entre l'approche de l'ANT et l'approche deleuzienne de De Landa, voir Anderson, et al., «Assemblages and Geography» ainsi que Brenner, et al., «Assemblage Urbanism», sur les distinctions entre Latour et le projet politico-philosophique de Deleuze et Guattari.

⁹⁷ Venn, «Note on Assemblage».

d'expliciter cette charge théorique que je retiens pour la thèse, je souhaite faire une brève clarification terminologique et étymologique sur la notion d'agencement.

4.2 AGENCEMENT VS ASSEMBLAGE

Depuis la première traduction de l'article Rhizome, le terme *agencement* est traduit par *assemblage*⁹⁸. Cette terminologie est maintenant généralisée dans les mondes anglophones, au point où même dans certains écrits francophones, le terme *assemblage* est préféré. Cependant, plusieurs ont souligné ce que cette traduction avait de maladroit⁹⁹. Principalement, le terme assemblage vide de sa puissance la notion d'agencement qui réfère tant au verbe agencer —signifiant mettre ensemble, faire tenir ensemble—, que l'agence comme nom commun —attachée à l'agencéité. L'assemblage, en perdant ce jeu de mots et sa racine sémiologique avec l'agence, est plus passif dans sa connotation¹⁰⁰.

Callon souligne aussi que les mots assemblage et arrangement supposent une division entre les êtres humains qui font l'action d'organiser, et les choses qui sont destinées à être organisées, alors que la notion d'agencement ne renvoie pas à cette distinction¹⁰¹. J'ajouterais que l'étymologie du verbe agencer, venant du latin *adgentiare* 'rendre joli', réfère à une production d'harmonie et de cohérence esthétique qui ne vient pas avec l'étymologie du verbe assembler, venant du latin *assimulare* 'mettre ensemble'. Cette esthétique de l'agencement pris au sens figuré a une charge importante dans le champ social: il ne s'agit pas uniquement de mettre ensemble, la mise en commun doit aussi embellir, assortir, d'où la transposition à une nécessité de contenir les résistances, de forger une homogénéité et de laisser filer les composantes qui détonnent. Pour ces différentes raisons, le terme agencement est privilégié dans la thèse.

4.3 CARACTÉRISTIQUES DES AGENCEMENTS

ONTOLOGIE RELATIONNELLE

Dans l'approche de l'agencement, ce sont les relations qui constituent les phénomènes sociaux. L'ontologie de l'approche est dite relationnelle puisque la formation sociale est composée d'entités qui se caractérisent à la fois par leurs propriétés, par la relation qu'elles entretiennent avec les autres entités et par leurs capacités, c'est-à-dire ce qu'elles peuvent accomplir lorsqu'elles entrent en

⁹⁸ Le terme assemblage a par la suite été repris dans la traduction de *Mille Plateaux* par Massumi, alors que l'article «Rhizome» était placé en introduction. Phillips, «Agencement/Assemblage», p. 108.

⁹⁹ Bousquet, «Rethinking Technology», Callon, «Economists Perform the Economy», MacKenzie, *Material Markets*, Phillips, «Agencement/Assemblage», Srnicek, «Assemblage Theory».

¹⁰⁰ MacKenzie, *Material Markets*, p. 20-1.

¹⁰¹ «Economists Perform the Economy», p. 319-20.

relation¹⁰². Il s'agit donc de comprendre le marché financier périphérique péruvien comme une mise en relation de différentes composantes qui, parce qu'elles interagissent, sont capables de générer un effet —un domaine financier particulier comme espace social— par leurs actions et leurs interrelations. L'émergence et le changement social sont possibles par la mise en connexion, par les transformations des relations à l'intérieur d'un agencement, par l'arrivée ou la fuite de certaines composantes¹⁰³.

L'ontologie du pouvoir et de l'agence dans les agencements est aussi relationnelle et jamais centralisée dans une seule composante¹⁰⁴. Le pouvoir n'émane pas automatiquement des constituantes des agencements, il est plutôt le produit de l'interaction entre les composantes humaines et les objets dans les espaces sociaux¹⁰⁵. L'agencéité dans ces espaces fluides et relationnels est émergente et contingente en regard de la forme et de la structure de relations entre les entités. Ces entités ont une capacité d'action variable selon la manière dont elles sont agencées. Dans mon analyse des agencements du marché financier périphérique au Pérou, j'exposerai comment des institutions de microfinance acquièrent des capacités d'action parfois phénoménales lorsqu'elles entre en relation avec des composantes disposant d'expertise financière ou de capitaux de financement importants. Mais je montrerai également que selon d'autres facteurs émergents, d'autres institutions pourtant de prime abord semblables, voient leurs capacités diminuer, jusqu'à s'effondrer.

DYNAMIQUE DE STABILISATION

Les processus auxquels participent les composantes sont la stabilisation ou la déstabilisation de l'agencement. Dans les termes de Deleuze et Guattari, il s'agit de la territorialisation, qui conduit à augmenter le degré d'homogénéité interne du tout, d'en clarifier les frontières; «un processus comparable à celui d'une 'machine' qui capte, délimite et code»¹⁰⁶. La territorialisation synthétise et stabilise. Le processus opposé est celui de la déterritorialisation, toujours relative, qui amène des frictions, des disruptions qui rendent l'agencement plus hétérogène et le déstabilise. Ce processus produit des lignes de fuite, «le mouvement par lequel on quitte le territoire»¹⁰⁷ et pouvant conduire à une transition vers de nouveaux stades dans l'agencement ou encore à une désintégration, qui peut forcer une composante à joindre un autre agencement.

¹⁰² De Landa, *Assemblage Theory*.

¹⁰³ McFarlane, «On Context», p. 380.

¹⁰⁴ McKeen-Edwards et Porter, *Governance of Global Finance*, p. 24.

¹⁰⁵ Ibid., 23.

¹⁰⁶ Sasso, «Déterritorialisation\Reterritorialisation», p. 85.

Sasso, «Déterritorialisation\Reterritorialisation», p. 85.

¹⁰⁷ Deleuze et Guattari, *Mille plateaux*, p. 634.

Dans les analyses des sous-cas qui suivent aux Chapitres 3 et 4 je vais montrer ces processus de stabilisation et aussi les lignes de fuite. Il apparaîtra des dynamiques d'homogénéisation qui tendent à stabiliser les agencements vers les pôles financiers, alors que les composantes les plus développementalistes tendent à fuir ces espaces sociaux.

ÉMERGENCE/RAPPORT À LA STRUCTURE

Le rapport entre la structure et l'agencement en est un d'affinité conceptuelle limitée. Marcus et Saka procurent une réflexion extrêmement bien synthétisée quant aux tensions analytiques qui se produisent au croisement des principes d'ordre structurel et de l'agencement. Cette citation mérite d'être citée entièrement, car elle expose de manière honnête l'inconfort qui peut être ressenti lorsque l'on travaille avec cette notion, surtout en économie politique globale:

Assemblage[...] address(es) [...]the modernist problem of the heterogeneous within the ephemeral, while preserving some concept of the structural[...]. Indeed, the term itself in its material referent invests easily in the image of structure, but is nonetheless elusive. The time space in which assemblage is imagined is inherently unstable and infused with movement and change. Assemblage thus seems structural, an object with the materiality and stability of the classic metaphors of structure, but the intent in its aesthetic uses is precisely to undermine such ideas of structure. It generates enduring puzzles about 'process' and 'relationship' rather than leading to systematic understandings of these tropes of classic social theory and the common discourse that it has shaped. [...]Whoever employs it does so with a certain tension, balancing, and tentativeness where the contradictions between the ephemeral and the structural, and between the structural and the unstably heterogeneous create almost a nervous condition for analytic reason.¹⁰⁸

Afin d'atténuer cet inconfort, il est utile de clarifier le rapport entre émergence et structure dans l'approche de l'agencement. Pour Deleuze et Guattari, la structure c'est l'émergence qui donne lieu à des consistances et des strates¹⁰⁹. Les régularités dans les modèles de comportements amènent à sédimenter des formes, à contraindre les possibilités. Un exemple très parlant est celui de Latour puisant dans les travaux de Tarde sur la structure grammaticale et linguistique¹¹⁰. Latour explique que la structure de la langue émerge de la répétition, de la routinisation du langage parlé des acteurs et non pas d'une transcendance dans le domaine social ni d'une norme supra. L'entité macro de la structure grammaticale apparaît ainsi comme la diffusion des micro-comportements des acteurs¹¹¹.

¹⁰⁸ Marcus et Saka, «Assemblage», p. 102.

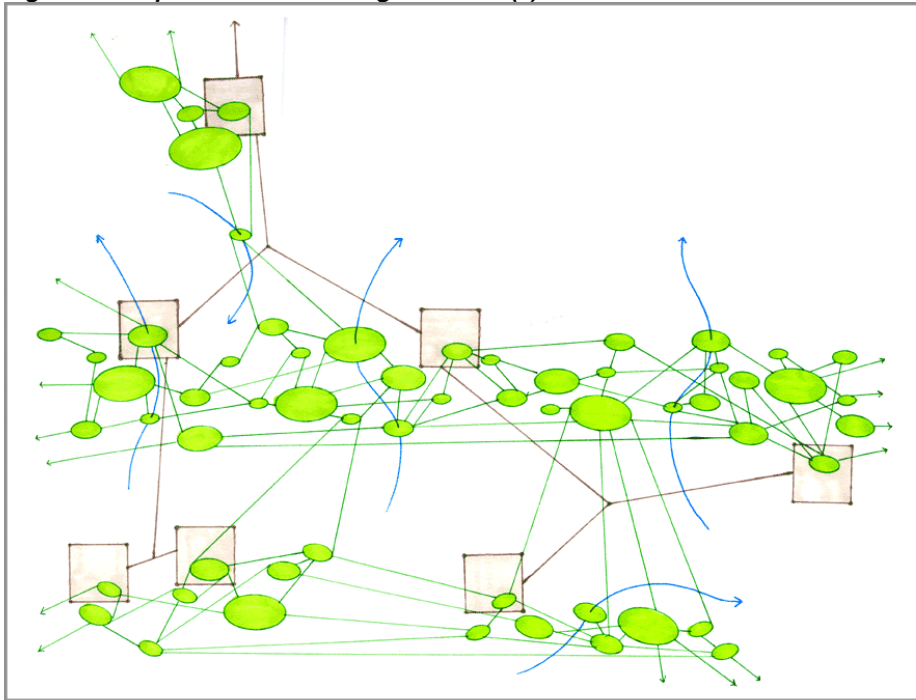
¹⁰⁹ La notion de strata chez Deleuze et Guattari est inspirée de celle de Foucault dans *Surveiller et punir*. Foucault y montre comment le panopticon, le concept de délinquance et le droit pénal ont co-évolué, co-émergés dans une formation stable sans qu'il n'y ait besoin d'un plan d'ensemble mis en oeuvre et planifié par une entité extérieure, voir Palmås, «Deleuze and DeLanda».

¹¹⁰ Latour, «End of the Social» cité par Srnicek, «Actor-Networks, Rhizomes», p. 6.

¹¹¹ À cet égard, il y a certainement une familiarité entre la notion d'agencement et celle de dispositif chez Foucault: un dispositif pouvant être entendu comme une forme d'agencement plus encline à la stabilité, puisque plus apte à anticiper, provoquer et consolider, donc à procéder à une (re)territorialisation ou à une striation. Legg, «Assemblage/Apparatus», référant à l'approche utilisée par Li dans «Practices of Assemblage».

Ce qui permet de concevoir l'émergence, soit la formation de consistance et de cohérence, c'est la possibilité toujours présente dans les agencements de l'interaction complexe entre les composantes¹¹². Le processus de co-évolution entre les entités peut produire des stratifications¹¹³. En observant comment «des alignements interactifs émergent et perdurent»¹¹⁴ dans le champ de la finance périphérique, je peux démontrer que les entités qui s'alignent participent à produire et à maintenir des structures au sens de régularités contraignantes. Il s'agit d'observer comment lorsque les actants entrent en relation, ils mobilisent des ressources et des capacités qui leur permettent de structurer le monde des possibles. La représentation visuelle de Ngui¹¹⁵ ci-bas permet de visualiser ces processus de structuration et de désintégration, avec les lignes de fuite (en bleu), les ponts de stabilisation (vert) et les strates (rouges).

Figure 2.1 Représentation d'un agencement (a)



Source: Marc Ngui: *Diagrams for Deleuze & Guattari's A Thousand Plateaus*, figure intro14.

L'ontologie de l'agencement n'empêche donc pas de concevoir la mise en ordre, la mise en hiérarchie, mais comme posture épistémologique, cela demande toutefois qu'il procède autrement que par la verticalité¹¹⁶. Dans la filiation ANT, l'émergence de formations stables procède par une

¹¹² De Landa, *Assemblage Theory*, p. 9.

¹¹³ Palmàs, «Deleuze and DeLanda».

¹¹⁴ McFarlane, «On Context», p. 381.

¹¹⁵ Ngui est un artiste qui s'est consacré à la traduction visuelle de Mille Plateaux. Je reprends ici deux de ces tableaux. Pour consulter l'ensemble de sa démarche, voir: <http://athousandplateaus-drawings.tumblr.com/>.

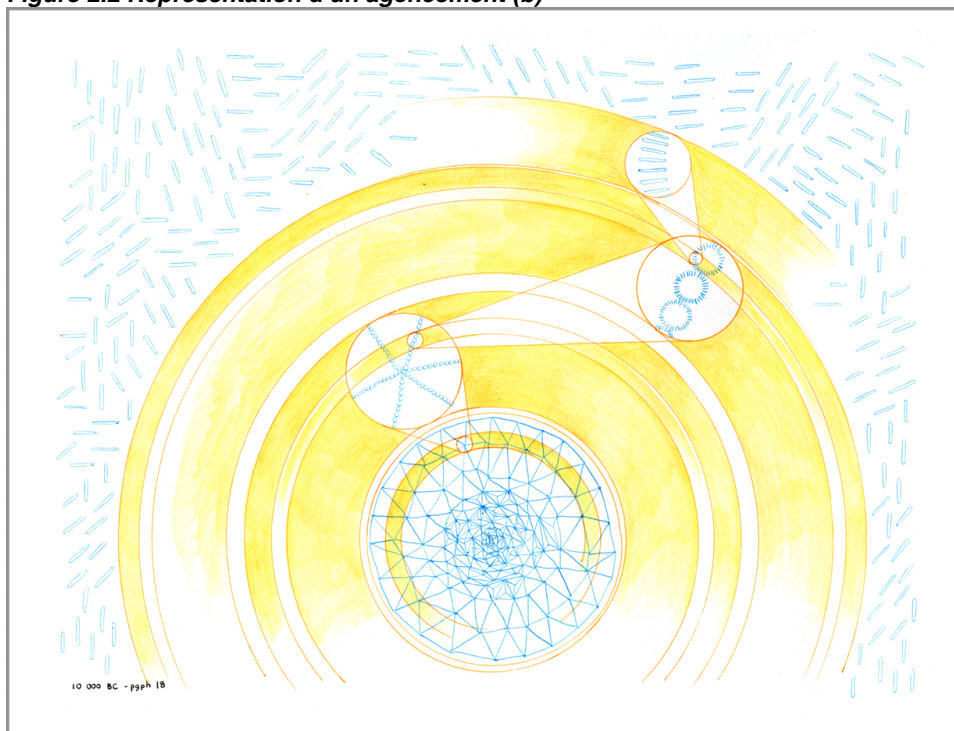
¹¹⁶ Deleuze, *Différence et répétition*, p. 236-41.

sédimentation des pratiques, comme schémas répétés. Dans le champ de la gouvernance de la finance globale, Best démontre ainsi que de nouvelles stratégies de gouvernance articulées sur certaines pratiques et techniques émergent, au sens développé par John Law, de schémas autoreproductifs¹¹⁷.

Dans l'analyse des sous-cas qui suivront, j'exposerai cette forme de structuration procédant entre autres par la récurrence des processus d'exclusion répétés de certains types de pratiques microfinancières ou encore par la striation qui se produit avec la répétition des modèles de relations qui tendent à favoriser et à valoriser les composantes détentrices de capitaux de financement.

Je voudrais préciser un dernier point quant au rapport entre agencement et structure qui importe pour la thèse. L'ontologie horizontale suppose que les agencements sont composés d'autres agencements, qui eux-mêmes sont reliés à des configurations existant dans d'autres compositions sociales.¹¹⁸ Un agencement n'est par définition jamais complété et toujours imbriqué dans des formations plus larges qui le transposent et le transportent, comme des formations de taille indifférente qui le traversent¹¹⁹. Ngui propose une représentation visuelle de cette montée en échelle des agencements.

Figure 2.2 Représentation d'un agencement (b)



Source: Marc Ngui: *Diagrams for Deleuze & Guattari's A Thousand Plateaus*, figure 10000BC-18.

¹¹⁷ Best, *Governing Failure*, ch. 4.

¹¹⁸ Acuto et Curtis, «Assemblage Thinking». Latour, *Reassembling the Social*.

¹¹⁹ Voir l'idée de montée en échelle chez Srnicek, «Assemblage Theory», et l'application qu'en fait De Landa, *Assemblage Theory*. Collier et Ong, «Global Assemblages», p. 13, abordent aussi la relation entre les agencements locaux et globaux. L'idée de montée en échelle dans l'économie est par ailleurs reprise par Lovell et Smith pour l'agencement de l'industrie de la construction britannique, «Agencement in Housing Markets».

Les tous globaux sont ainsi constitués de juxtaposition et d'ordonnement de sous-systèmes¹²⁰. La tâche en revient alors au chercheur de sélectionner des focales, des tranches, pour montrer concrètement comment les objets qui sont à l'étude sont formés et stabilisés et quelles sont les conséquences d'une telle mise en ordre collective¹²¹. Ainsi, les plus petits agencements analysés en profondeur dans les Chapitres 3 et 4 sont des composantes, des sous-systèmes émergents, qui s'imbriquent et interagissent avec un agencement plus large, celui du marché financier périphérique péruvien. Ces formations sont aussi des composantes d'un agencement global, celui de l'inclusion financière. Les composantes peuvent ainsi être parties de différents agencements. Par exemple, le régulateur superviseur péruvien (SBS) est une composante des deux agencements qui seront étudiés en détail et il est, bien entendu, une composante de l'agencement de la finance périphérique au Pérou, ainsi qu'une composante de l'agencement global de l'inclusion financière où il joue un rôle d'incubateur et de diffuseur des bonnes pratiques de régulation en microfinance. Dans la thèse, je réfère régulièrement aux agencements globaux et péruvien du marché financier périphérique, mais sans en faire un portrait détaillé puisque cela demanderait une description potentiellement infinie des constituantes et de leurs relations. Seuls deux sous-agencements sont analysés en détail.

4.4 CONCEPTS ANALYTIQUES APPLIQUÉS À L'EPG

Le défaut des travaux de Deleuze et Guattari est le haut niveau d'abstraction des mécanismes qu'ils tentent de théoriser. Cette difficulté est aussi propre au cadre d'analyse intéressé par les pratiques. D'autres chercheurs ont d'ailleurs souligné qu'il peut être difficile de cerner concrètement ce que constitue une pratique et qu'il est à cet égard louable de préciser des catégories analytiques plus précises¹²². Pour y pallier et développer un outillage analytique plus concret, je puise dans une série de notions utilisées par les théoriciens de l'acteur réseau afin de développer des catégories d'analyse précises, soient des types de pratiques et des techniques qu'elles mobilisent. La sélection de ces catégories est aussi guidée par ce que j'ai trouvé sur le terrain en observant les mécanismes qui s'activent pour créer le marché. C'est en m'interrogeant sur ce qui, outre les croyances, les *doxais* et les *habitus*, rend le système de relations fonctionnel, que ces catégories ont émergé.

PRATIQUES

En tenant compte du défi que présente la création d'un espace socioéconomique centré sur la finance dans des lieux vierges, trois pratiques apparaissent comme des rouages incontournables à la réussite

¹²⁰ Srnicek, «Assemblage Theory,» p. 73-4.

¹²¹ Ibid., p. 56.

¹²² Best, *Governing Failure*.

du projet: les pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation. Ce sont des micromécanismes horizontaux et relationnels de mise en accord et d'alignement entre les composantes.

Enrôlement

Les pratiques d'enrôlement réfèrent au travail nécessaire pour forger des associations entre des acteurs divers autour d'un projet commun ou d'une fin partagée. Ce travail est essentiel pour créer des domaines économiques et sociaux centrés sur la finance. Ces projets politiques demandent en effet de créer les conditions d'une adhésion massive afin d'étendre au maximum la couverture du marché à la marge. Les pratiques d'enrôlement comportent tout ce qui est mis en oeuvre pour associer les composantes, incluant les procédés utilisés pour le rendre légitime, acceptable et souhaitable et les mécanismes visant à associer des sources de capitaux, des consommateurs et des producteurs de produits financiers.

Exclusion

Pour que les agencements fonctionnent, cela requiert un certain degré d'homogénéité entre les composantes. Du fait que la microfinance met en cause une rencontre entre des acteurs provenant de champs partiellement divergents, des pratiques d'exclusion sont nécessaires pour lisser le contenu des agencements. Ces pratiques réfèrent aux efforts consacrés pour façonner la cohérence entre les composantes en faisant fuir ce qui rend l'agencement trop impur, en excluant ce qui menace la stabilité de l'agencement en raison des tensions trop importantes, ou encore simplement en excluant tout ce qui n'est pas rentable. Les pratiques d'exclusion génèrent des lignes de fuite, de l'*overflow*, au double sens de mécanique laissant filer ce qui détonne trop avec les visions et objectifs capitalistes dominants et de symptôme de l'incapacité à territorialiser les composantes développementalistes.

Acclimatation

L'enrôlement de diverses catégories de composantes dans le nouvel espace marchand requiert d'acclimater plusieurs d'entre elles à son fonctionnement. Plusieurs catégories d'individus et d'institutions financières ne sont pas, de prime abord, équipées pour agir dans un marché financier formel, car il s'agit d'un nouveau milieu. Les pratiques d'acclimatation réfèrent donc à ce qui aide les entités à s'habituer et à s'adapter au nouvel environnement. Les tensions que font peser la rencontre des appétits d'accumulation et des objectifs d'inclusion socio-économique entraînent également des pratiques d'acclimatation des institutions financières visant à préserver la stabilité de l'agencement.

TECHNIQUES

Les pratiques s'activent en s'appuyant sur des outils sociotechniques. Ces outils sont des techniques particulières, soit des ensembles de procédés et de méthodes, qui viennent contribuer à attirer les composantes dans le projet et à les acclimater, ce qui va activer les processus dans l'agencement. Ces techniques viennent aussi aider à exclure pour stabiliser et purifier. Mon cadre d'analyse retient trois techniques particulières pensées comme des «procédures visant à faire advenir les choses»¹²³: des microtechnologies, des expertises et des capitaux de financement.

Microtechnologies

Les microtechnologies réfèrent à une gamme de techniques utilisées pour renforcer la capacité des institutions financières, des clientèles et des composantes publiques et privées qui sont associées au projet à mieux fonctionner dans l'agencement. Il peut s'agir par exemple de la technologie de la notation de risque de crédit, des programmes d'éducation financière ou des services financiers innovants destinés aux clientèles à revenus bas et médians.

Expertises

La technique de l'expertise réfère à l'ensemble des outils désignés pour rendre capables tant les institutions financières, que les clientèles et les acteurs publics à fonctionner dans leur nouveau milieu. Il s'agit de moyens très concrets utilisés pour attirer et pour rendre compétentes les composantes dans l'espace de la finance périphérique.

Capitaux de financement

La technique des capitaux de financement vient soutenir les pratiques d'enrôlement des institutions financières qui seraient de prime abord mal équipées pour soutenir la croissance de leurs activités à la marge. Par capitaux, je ne réfère pas ici à la conceptualisation bourdieusienne de ressource dont disposent les acteurs dans le champ. Je réfère à l'entendement commun de capitaux de financement en tant que somme d'argent disponible pour les institutions qui pratiquent la microfinance.

Le tableau suivant présente une synthèse de l'approche par agencement utilisée dans la thèse.

¹²³ Cette conceptualisation est inspirée par Best, dans *Governing Failure*, qui définit une série de techniques de gouvernance de la finance globale.

Tableau 2: Synthèse de l'approche par agencement

Agencement = processus productif au moyen des relations entre actants hétérogènes et multiples		
<u>Processus:</u> Stabilisation- (re)territorialisation/ Déstabilisation- déterritorialisation	<u>Pratiques:</u> Agencer-aligner/Décomposer-disjoindre Enrôlement Exclusion Acclimatation	<u>Résultante comme émergence:</u> Diffusion du micro→ Strates Consistances Cohérences Lignes de fuites Recomposition
	<u>Techniques:</u>	
	Outils sociotechnologiques Microtechnologie Expertise Capitaux de financement	
	<u>Principes de fonctionnement:</u> Autorité polycentrique, désagrégée et hybride Pouvoir relationnel et productif Montée en échelle Porosité, fluidité, mobilité	
<u>Composantes:</u> individus (microentrepreneurs, personnes pauvres, analystes de crédits, officiers publics...), collectivités publiques (villages et communauté) et collectivités privées (associations, réseaux et regroupements dans les secteurs de la finance et du développement), organes de l'État (ministères et organismes, programmes et politiques publiques, régulateur, banque publique, banque centrale...), institutions privées (entreprises, institutions de microfinance, banques, institutions philanthropiques, fonds d'investissement, think tanks, agences de régulation, bureau de crédit, boîte de consultants...), techniques (outils de calculs, de mesure, classification), technologies (communication cellulaire, biométrie, carte bancaire...), idées-croyances-opinions, modalités textuelles et corporelles d'expressions des éléments idéels.		

EXEMPLE D'APPLICATION CONCRÈTE

Ces outils conceptuels et analytiques insérés dans une approche de l'agencement permettent de comprendre comment est créé un marché financier périphérique et d'en saisir les rapports de forces constituants, tout comme les conséquences sociales qu'il transpose. C'est ce que je ferai en détail dans les deux chapitres suivants sur les agencements de la fusion des institutions (micro)financières et de la *Stratégie d'inclusion financière nationale*. Mais avant, afin de donner une illustration claire de ce que l'appareillage conceptuel de l'agencement permet de saisir, je vais placer la focale sur une composante de la finance périphérique péruvienne et montrer ce qu'il advient des capacités d'autres composantes lorsqu'elles entrent en relation. Tout au long du récit, les catégories de pratiques, de techniques et les dynamiques sont placées en *italiques*. Cette présentation est d'autant plus utile qu'elle porte sur une composante clé de l'agencement de la finance périphérique au Pérou qui va intervenir dans les Chapitres 3 et 4.

Cette composante est la *microtechnologie* de la notation du risque de crédit (ou bureau de crédit). La mise en relation du secteur de la finance périphérique au Pérou avec les bureaux de crédit a procédé comme suit. En 1998, le réseau d'institutions de microfinance non régulées COPEME s'est associé

avec le bureau de crédit Infocorp (appartenant à Equifax) pour inclure dans la base de données nationale les informations sur ses clientèles. Notons que cette mise en relation a été activée grâce à l'expertise de USAID qui gérait un programme de capacitation pour *acclimater* les institutions de microfinance à la culture de la finance commerciale¹²⁴. Les institutions financières non régulées sont, à partir de ce moment, *enrôlées* dans le système de notation. Pour COPEME et USAID, l'objectif était de favoriser le développement des services financiers dans les régions rurales du Pérou, c'est-à-dire *d'enrôler* dans le système financier plus de clientèles. À cette époque, et jusqu'à tout récemment, le secteur rural n'intéressait pas les joueurs commerciaux de la finance péruvienne et pour les ONG, souvent les seules à desservir ces zones, le manque d'information sur l'historique de crédit des clients, en entraînant des coûts d'opération élevés, était un obstacle majeur au développement des activités. La *microtechnologie* du bureau de crédit permettait d'améliorer les *capacités* des ONG à desservir les milieux ruraux, donc *d'activer* l'extension financière et en plus de le faire d'une manière *stable* en évitant que les ONG ne prennent des risques trop grands en intégrant dans leur portefeuille des mauvais payeurs.

Aujourd'hui, de nouveaux joueurs agressifs, principalement des compagnies de prêts à la consommation (les *tiendas con bancos*), sont *enrôlés* dans le système financier périphérique et profitent du système de notation de crédit, la *microtechnologie*, pour cibler rapidement et à faibles coûts les bons clients potentiels. La *technique* est cruciale pour permettre à ces compagnies d'entrer en relation avec les clientèles marginalisées.

La performativité des bureaux de crédit a été amplifiée grâce à deux actions du régulateur (SBS). Premièrement, la SBS a modernisé le système d'information public aux débuts des années 2000 pour intégrer les petits prêts consentis aux micro et petites entreprises, et ce parce qu'elle souhaitait avoir une meilleure *capacité* de surveillance de ce segment de prêts pour s'assurer de la *stabilité* du système¹²⁵. Le corolaire, c'est qu'à partir de ce moment les bureaux de crédit ont eu accès aux données sur tous les microprêts aux pays. Deuxièmement, la SBS a modifié la teneur du bureau de crédit en 2005 dans le but d'augmenter la compétition, donc *d'enrôler* plus de prestataires de services financiers, et de faire baisser les taux d'intérêt. À partir de ce moment, on aura un système de bureau de crédit positif et négatif qui diffuse l'information sur les bons, comme sur les mauvais débiteurs. Précisons que l'accès à l'information sur les débiteurs potentiels est un élément clé des stratégies de commercialisation et aussi un coût particulièrement important en microfinance, où la marge bénéficiaire par client est moindre, compte tenu de la faible taille des montants accordés. Il s'en suit que de rendre accessible à l'ensemble des prêteurs la feuille de route des clients avec historique de

¹²⁴ GTZ, «Credit Bureaus», p. 17, Saavedra et von Stauenberg, «Public Credit Registries», p. 15.

¹²⁵ Entrevue M. Najanro; Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 108-9 et GTZ, «Credit Bureaus».

crédit positive, comme négative, modifie foncièrement les *capacités* des institutions de microfinance et leur permet de sauver énormément de temps et d'argent et, donc, de diminuer les coûts d'opération par dollar prêté. Avec des *capacités* renouvelées grâce à la *microtechnologie*, il devient plus facile pour les institutions de microfinance de s'étendre en milieu rural, mais il devient aussi plus facile pour les *tiendas con bancos* de cibler les niches d'accumulation potentielle.

La mise en relation de la *technique* avec les institutions financières et les clientèles porte à conséquences pour la *stabilité* du système. Les compagnies de crédits à la consommation instrumentalisent les bureaux de crédit pour pouvoir approcher directement les clients des institutions de microfinance ayant une bonne cote de crédit afin de leur offrir à des taux inférieurs des crédits supplémentaires et de les *enrôler* dans leur propre agencement¹²⁶. En augmentant l'offre de crédit de manière agressive sur les segments de clientèles déjà bancarisées, ces compagnies contribuent au climat de surendettement dans le secteur créant un risque de *déstabilisation* systémique.

De plus, *l'enrôlement* de ce que certains qualifient de «requins de la finance»¹²⁷ se fait aux prix *d'exclusion*, sur le plan des institutions de microfinance, ce qui a un impact sur la forme de marché qui est créé. D'une part, les IMF membres du réseau PROMUC sont *déstabilisées* par ce nouveau climat. Parmi les rares institutions de microfinance à faire du *village banking* et à fonctionner sous le modèle global en microfinance, ces ONG ne peuvent tout simplement pas compétitionner avec les institutions financières de crédit à la consommation pour leurs coûts d'opération. Elles se font damer le pion par ces nouveaux joueurs commerciaux. D'autre part, cela contribue à exclure de l'agencement *l'expertise* des institutions de microfinance spécialisées en microfinance. Cette *exclusion* est significative, parce qu'elle fait en sorte que la distribution du crédit dans l'économie ne se fait pas selon la même logique. *L'expertise* des institutions de microfinance est fondée sur l'analyse de la capacité de remboursement du client, le *cash flow* et les activités productives, alors qu'en crédit à la consommation, on se base simplement sur un *scoring*¹²⁸. *L'expertise* des institutions de microfinance intègre également un souci pour la vulnérabilité des clientèles. Les praticiens de ces institutions développementalistes estiment qu'ils sont «un peu responsables de la vie de leur client» et ils oeuvrent à les éduquer financièrement, une perspective qui génère des comportements complètement différents que ce qui s'observe dans le crédit à la consommation¹²⁹.

¹²⁶ Entrevues avec deux réseaux d'IMF et un expert ayant joué un rôle clé dans l'évolution du secteur financier péruvien.

¹²⁷ Entrevue M. Najanro

¹²⁸ Entrevue, F. Valencia

¹²⁹ Entrevues, F. Valencia, G. Borja

Il ne s'agit là que d'un cliché dynamique focalisé sur un des outils sociotechniques mobilisés dans les agencements de la finance périphérique au Pérou. Dans les Chapitres 3 et 4, je tenterai d'en faire une analyse beaucoup plus large.

5. COMPLÉMENTARITÉ DES APPROCHES

La perspective structuraliste a exposé le contenu des logiques de croissance. L'approche bourdieusienne, par le principe d'appartenance aux champs de la finance et du développement, par les *doxais* et *habitus*, explique l'adhésion des acteurs au '*master project*' de l'inclusion financière et à l'impératif de la croissance de la microfinance. L'*habitus* des acteurs génère des actions orientées, de manière plus ou moins consciente, vers une fin partagée, celle de la croissance du marché microfinancier. La fin est partagée en raison de la proximité grandissante entre les champs de la finance et du développement autour du projet d'inclusion financière, qui tend à faire cohabiter ces *habitus* dans un même espace économique. Les *habitus* s'accordent autour de présupposés pris pour donnée qui sont quasi indiscutables, à titre de droit d'entrée dans les champs.

Ce cadre explique pourquoi les acteurs s'accordent autour de la nécessité de pousser plus avant le projet: l'inclusion financière étant légitime, nécessaire et souhaitable selon les *doxais*, il est indispensable de poursuivre son avancée. On souhaite construire des espaces économiques, créer des marchés financiers périphériques et de nouvelles créatures capables à la fois d'approfondir la pénétration du marché et d'élargir la portée des véhicules d'accumulation capitaliste pour rejoindre l'économie informelle. Ainsi, dans l'agencement de la fusion des institutions (micro)financières au Chapitre 3, j'exposerai que les acteurs sont motivés à toujours pousser plus avant le projet, à augmenter leur financement pour faire encore plus et à acquérir des institutions de microfinance pour soutenir leur croissance et/ou maintenir leur domination du marché.

La structure bourdieusienne dans laquelle l'acteur est immergé explique donc l'intention commune, mais n'en dit pas suffisamment sur la mécanique concrète de mise en oeuvre du projet. Par ailleurs, si le cadre Bourdieusien ne détaille pas suffisamment les mécanismes d'alignement, dans la tradition marxiste, ce défaut est encore plus manifeste. Dans cet entendement, le capital possède une capacité d'organisation puissante lui permettant d'amener des changements majeurs: le pouvoir du capital «émane mystérieusement des contradictions structurelles profondes», sans que l'on explique concrètement ce qui permet d'opérer les transformations¹³⁰. Toutefois, les logiques de croissance et d'accumulation ne sont pas des forces transcendantes toutes puissantes qui peuvent traverser le corps social sans entrave, sans avoir à négocier, à composer avec les achoppements et les imprévus

¹³⁰ McKeen-Edwards et Porter, *Governance of Global Finance*, p. 15.

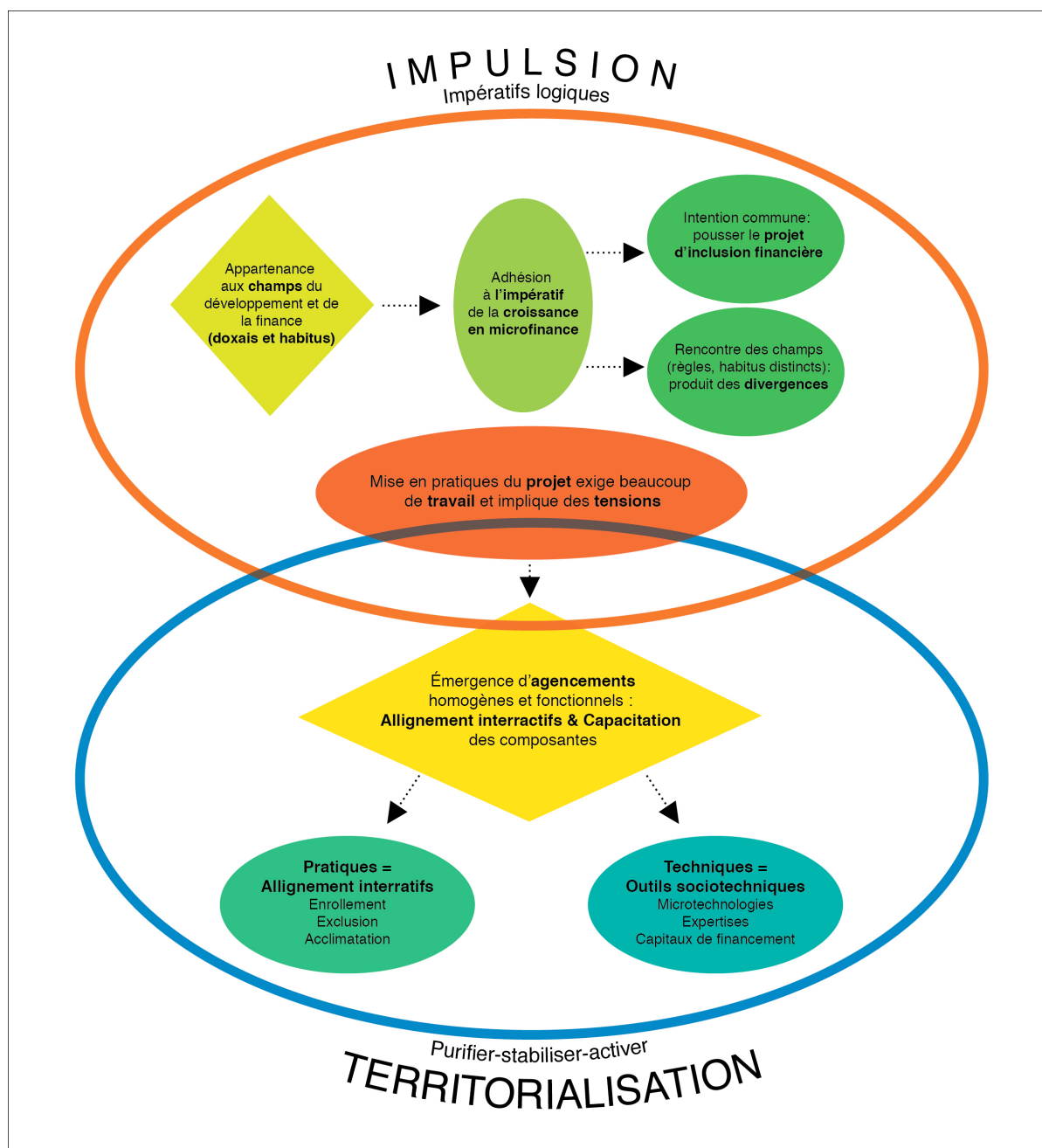
constitutifs du social. Il ne faut donc pas concevoir simplement une logique singulière dotée d'une force hégémonique englobante, mais plutôt un ensemble contingent de logiques plurielles qui pour converger, se doivent d'être adoptées dans la pratique¹³¹.

Pour comprendre comment se construisent les marchés, les cadres structuralistes et l'approche bourdieusienne sont donc insuffisants. L'habitus ne suppose pas et n'explique pas que les actions soient concrètement compatibles entre elles et efficaces pour atteindre ces fins. D'autant plus que la cohabitation des champs crée des tensions et des contradictions importantes. Ces outils n'expliquent pas l'ensemble des mécanismes de cohésion et de mise en action à l'échelle méso pour atténuer les tensions. Les mécanismes de transmission verticaux des règles du jeu et des impératifs des champs vers les acteurs n'expliquent donc pas leur capacité à agir de concert. Pour créer un marché, il doit bien sûr y avoir un accord, une croyance partagée envers sa légitimité: les acteurs doivent être impérativement motivés à aller de l'avant. Cependant, il doit aussi y avoir une capacité d'action concrète qui requiert des micromécanismes horizontaux et relationnels de mise en accord et d'alignement entre les composantes. Pour comprendre cela, l'approche de l'agencement est nécessaire, car elle explique comment est mis en pratique ce projet d'inclusion financière à l'échelle méso, de quelle manière les tensions et contradictions des champs sont gérées et par quels moyens les alignements sont forgés et maintenus en place.

J'ai déjà clarifié que l'agencement de la finance périphérique n'est pas un champ. Toutefois, les composantes humaines et institutionnelles arrivent dans l'agencement dotées d'habitus qu'elles transportent en provenance de leurs champs respectifs. Dans l'agencement, ces composantes habitées par une impulsion, se rencontrent et s'alignent, elles entrent en interaction et exercent des capacités. C'est cet alignement interactif qui produit l'effet. En produisant la territorialisation du projet d'inclusion financière, l'agencement rend possible en pratique la construction du marché dans une forme particulière avec des conséquences particulières. En somme, champs et agencements sont complémentaires pour expliquer la construction de ces nouveaux espaces économiques. La figure suivante illustre cette complémentarité des approches.

¹³¹ Cette conception est inspirée de Collier et Ong, «Global Assemblages», p. 400 et McFarlane, «On Context».

Figure 2.3: Complémentarité de l'appareillage théorique



J'avance que l'approche par agencement est complémentaire avec celle de Bourdieu et je vais préciser mon argument en deux moments. Premièrement, je vais montrer comment l'agencement permet d'éclairer des aspects empiriques centraux pour l'objet d'étude (outils sociotechniques) qui viendront s'articuler avec les composantes pour produire les alignements interactifs permettant d'enrôler et d'acclimater, comme d'exclure et de laisser filer les composantes. Deuxièmement, je vais exposer que l'approche par agencement rend l'analyse plus sensible aux processus émergents, aux

fuites et aux recompositions. Enfin, je vais préciser mon argument pour identifier en quoi les approches avec des affinités structuralistes sont complémentaires avec l'agencement.

Capacités d'action émergentes: outils sociotechniques

L'approche par agencement est adaptée pour intégrer des formes à la fois émergentes et plus diverses d'agencité. Dans les champs bourdieusiens, les agents et groupes d'acteurs sont définis par leur position relative dans le champ¹³². Si les champs et les habitus ne sont pas fixes, ils sont néanmoins durables et pour pouvoir peser sur la structure des champs, les agents doivent disposer de ressources reconnues par leurs colocataires dans les champs. Avec l'agencement, ce qui définit les acteurs se sont les capacités qu'ils exercent lorsqu'ils entrent en relations. Le pouvoir productif des composantes y apparaît dès lors qu'elles exercent des capacités d'action, ce qui rend l'analyse plus sensible aux formes d'agencité non dominantes. Cet aspect est important lorsque l'on analyse des espaces socioéconomiques en processus de formation qui sont caractérisés par un haut degré d'innovation technico-sociale et qui se modifient rapidement. En outre, dans les champs, les composantes matérielles comme les outils sociotechniques ne sont pas toutes significantes, alors que dans les agencements, dès lors que ces composantes influencent ou contraignent les capacités d'action des autres composantes, elles sont visibles. Une approche par l'agencement permet de prendre en compte des composantes qui pourraient sembler insignifiantes dans un champ bourdieusien.

Ainsi, dans l'agencement de la fusion des institutions (micro)financières, comme dans celui de la *Stratégie nationale d'inclusion financière*, les technologies de microprêts et l'expertise spécifique à la microfinance péruvienne se révèlent essentielles pour la capacité d'action des institutions publiques et privées. Dans un champ hypothétique de la microfinance péruvienne, on ne verrait pas nécessairement ces technologies de prêts, ni les récentes mesures psychométriques de sélection des clients, ni les bases de données de Equifax, surtout si ces outils sont émergents et donc peu ou pas encore valorisés par les acteurs dominants. Ces outils appliqués à l'échelle méso sont pourtant importants, car ils rendent possible l'action sur le terrain, c'est-à-dire l'extension financière. Ils sont en outre loin d'être insignifiants au plan politique, puisqu'ils transposent des conséquences importantes sur la manière dont se crée le marché, sur ce qui est inclus et exclu.

Adaptation, fuite et recomposition: alignements interactifs

L'approche par l'agencement permet de comprendre les processus interactifs entre les composantes, menant à leur proximité grandissante et à leur homogénéisation émergente dans les pratiques. Puisque les agencements sont par définition émergents, ils sont fluides et évolutifs et sont soumis à des

¹³² Mérand et Pouliot, «Le monde de Bourdieu», p. 614.

mouvements et à des transformations. Bourdieu explique difficilement comment la structure sociale évolue lorsqu'elle est confrontée à de nouvelles composantes, à des bouleversements externes¹³³. L'émergence de nouveaux espaces sociaux n'est pas un phénomène facile à appréhender avec le cadre bourdieusien, alors que l'approche par agencement inspirée par Deleuze a une connivence clairement plus évidente avec le changement social¹³⁴.

Cela est important d'autant plus que des événements imprévus liés à la contingence humaine et technique produisent des effets dans la pratique. L'approche par l'agencement rend l'analyse sensible à ces effets pour bien voir que la logique de la croissance pourrait toujours aboutir autrement. Pour le dire autrement, les logiques de croissance ne commandent pas la forme particulière d'agencement que prend la microfinance au Pérou. Les impératifs d'extension des marchés auraient pu être mis en place autrement, par d'autres configurations de relations, de technologies, etc.. Il faut donc une approche plus sensible à ces configurations. Ce qui donne la forme particulière à l'agencement, ce sont les outils sociotechniques —microtechnologies, expertises et capitaux de financement— qui permettent d'enrôler, d'exclure et d'acclimater les composantes. L'approche de l'agencement permet de bien saisir les efforts d'adaptation, les modifications dans les alignements relationnels et ainsi d'identifier les lignes de fuite et les recompositions. Il est important d'expliquer comment les capacités relationnelles sont bouleversées par ces entrées événementielles et de quelle manière les relations vont se déstabiliser puis éventuellement se restabiliser.

À ce propos, il importe de préciser qu'un agencement qui se (dé)/(re)territorialise est quelque chose de différent qu'un champ qui se (dé)/(re)stabilise. Un champ est par définition stabilisé: les logiques y agissent comme des présupposés forts et des principes presque immuables. Les acteurs dominants des champs sont définis *a priori* selon l'ascendance que leur procurent les capitaux. Un agencement territorialisé suppose, pour sa part, une certaine homogénéité de ses composantes, mais pas d'unité, ni de stabilité intrinsèque. La notion de territorialisation signifie qu'il y a une action de concert et relativement harmonieuse qui gère les tensions et contradictions, quitte à exclure des composantes pour augmenter le degré d'homogénéité. Un agencement territorialisé n'est toutefois que provisoire, toujours soumis à des bouleversements potentiels, surtout lorsqu'il abrite des composantes disposant d'habitus en tension, ce qui est précisément le propre de l'objet d'étude. Les habitus et les *doxais* contribuent à stabiliser les agencements, mais ils sont aussi responsables de tensions et de contradictions qui demandent à être gérées dans l'agencement.

¹³³ Bourdieu explique cependant les bouleversements internes liés aux luttes menant à des changements dans la distribution des capitaux. Adler et Pouliot, «International Practices».

¹³⁴ On dit en effet de Deleuze qu'il était avant tout un théoricien du *becoming* et du changement. Durie, «Deleuze», p. 126, 133.

Combinaison Structuralisme-Bourdieu-Agencement

La combinaison de l'approche structuraliste marxisante et du constructivisme structuraliste par les champs avec celle de l'agencement reconnaît que le marché est un produit social émergent, sans toutefois être désincarné. J'estime que l'incapacité de l'approche par agencement à intégrer les forces structurelles pose problème en économie politique. La posture épistémologique de l'agencement tend en effet à faire abstraction du «*context of context*» en ignorant les catégories centrales comme le pouvoir, la domination, l'accumulation, le capital, les relations de propriété, l'exploitation ou la marchandisation¹³⁵. L'agencement est adéquat pour saisir l'émergent et le matériel, mais l'insistance sur la fluidité et l'orientation micro font en sorte qu'il y a peu de place pour l'histoire et la stabilité sociale¹³⁶. Les larges forces de pouvoir et les inégalités globales sont difficiles à conceptualiser dans ce cadre¹³⁷. Ces sensibilités sont précisément la force des cadres structuralistes marxisants comme celui de Harvey et de la posture plus mitoyenne de Bourdieu. Une fois combiné avec l'ontologie et l'épistémologie de l'agencement, cela me permet d'aménager un espace extérieur à l'agencement dans l'analyse qui puisse tenir compte du *context of context*, soit de la manière dont les questions de pouvoir et les inégalités peuvent aussi conditionner les possibles. Ce qui entre dans l'agencement provient de quelque part où il y a des dynamiques de force et d'accumulation, des contraintes.

J'estime qu'il n'y a pas impossibilité épistémologique à combiner ces approches. Il s'agit d'un coffre à outils qui combine des positions ontologiques distinctes qui, lorsqu'appliquées à un même objet d'étude, peuvent permettre de voir plusieurs facettes du phénomène. Par ailleurs, le projet politique de Deleuze et Guattari n'est pas en contradiction avec une sensibilité que l'on retrouve dans les travaux d'auteurs ayant des affinités marxistes comme Harvey¹³⁸ ou encore des travaux en économie politique qui se préoccupe des modes d'imposition hégémonique du capitalisme financiarisé. De plus, n'oublions pas que dans *Anti-Oedipe*, le premier volume de *Mille Plateaux*, Deleuze et Guattari conçoivent que le capitalisme commande de connecter des flux déterritorialisés de travail et de capital afin d'extraire un surplus de cette connexion¹³⁹. Ils admettent ainsi la présence de forces globales qui tirent, qui assignent, mais sans que ces processus ne soient jamais total.

¹³⁵ Acselrad et Bezerra, «Book Review Delanda», McFarlane, «On Context».

¹³⁶ Selon Nexon et Pouliot, «Things of Networks».

¹³⁷ Selon Winner, «Opening the Black Box», Hornborg, «Technology as Fetish».

¹³⁸ McKeen-Edwards et Porter soulignent que Harvey lui-même réfère aux sphères d'activité dans lesquels le capital opère comme des agencements deleuziens, *Governance of Global Finance*, p. 175. Cependant, suivant McKeen-Edwards et Porter, mon approche conçoit les agencements comme plus fluides et moins alignés que les sphères d'activité chez Harvey. En outre, la particularité de ma démarche est que les dynamiques supra de la recherche de l'accumulation de capital sont présentes dans les agencements, puisque les acteurs appartiennent à des champs de forces où ces dynamiques sont à l'oeuvre.

¹³⁹ Smith et Protevi, «Gilles Deleuze».

En somme, l'argument de la thèse soutient que le marché microfinancier émerge dans un contexte précis, où il y a des rapports de forces, des formes de pouvoir et des champs qui transposent leurs impératifs au moyen des *doxais* et des *habitus*, produisant une impulsion et des tensions. Cela implique certains principes d'ordre structurel. Mais la combinaison des approches tient aussi compte du caractère émergent de ces marchés et peut ainsi éclairer le processus actuel de construction. L'approche par agencements me permet d'expliquer la manière dont les agencements arrivent à aligner les composantes dans la pratique et à gérer les tensions entre les champs de façon productive, et ce de deux manières. D'une part, en ouvrant à des composantes plus diverses pour avoir un panorama complet des micromécanismes de mise en accord, incluant les outils sociotechniques. D'autre part, en éclairant les principes d'ordonnancement relationnel de territorialisation —reposant sur les capacités d'action des composantes relativement homogènes dans les agencements— et en montrant comment ces alignements s'ajustent et se réajustent en fonction des transformations. Une fois combinées, ces deux approches permettent en outre d'appréhender pleinement les conséquences sur le type de marché qui est créé. Les champs délimitent le domaine des possibles par des injonctions sur le souhaitable, le pensable et l'improbable. Les agencements rendent les pratiques plus homogènes en alignant les capacités des composantes et en laissant filer ce qui dérange, ce qui viendra contraindre les possibilités d'actions.

Ce que le coffre à outils va permettre de montrer

Ce coffre à outils appliqué dans les Chapitres 3 et 4 va ainsi permettre d'observer les motivations, les moyens et les conséquences de la mise en pratique de l'extension financière à la périphérie. Les deux sous-cas vont montrer que la complexité du projet d'inclusion financière requiert davantage qu'une impulsion logique vers la croissance et que certaines pratiques, mécanismes et processus sont nécessaires. Dans les deux agencements, il y a un processus politique à l'oeuvre, qui est pour partie construit sur des alignements de composantes au demeurant hétérogènes, mais qui s'homogénéisent grâce à des expertises et des microtechnologies. Les deux cas mettent aussi en lumière le rôle des composantes publiques dans l'activation du marché, entre autres au moyen de la régulation facilitatrice.

Ces agencements exposent également l'enracinement des espaces sociaux de la finance périphérique dans les espaces locaux, tout en ayant de fortes connexions globales. Dans les deux agencements, les pratiques sont co-constitutives de (et co-constituées par) l'agenda global du développement néolibéral et par les structures de l'économie politique capitaliste à dominance financière. Nous verrons aussi des processus d'ordonnancement semblables dans les agencements. D'abord, la gouverne comme verbe s'y articule à divers niveaux et elle met en action des processus similaires de stabilisation et d'exclusion, avec des formes contraignantes et répétitives de structuration de ces espaces sociaux qui

tendent à toujours plus de cohérence autour des pôles financiers. Le façonnement des agencements s'appuie en outre sur des pratiques communes d'économisation technologique (rôle de l'expertise et des réseaux sociotechniques pour configurer et formater) et d'économisation culturelle (pour forger les dispositions et l'acclimatation des agents).

Enfin, une tétravalence va apparaître, à savoir une dynamique de croisement sur l'axe des pratiques financières —entre la microfinance et la finance traditionnelle—, et une autre sur l'axe des motivations —entre les motifs d'accumulation capitaliste et de croissance inclusive. Cette convergence vient de manière signifiante cristalliser la forme commune de tensions observées. Tensions qui sont intrinsèques à la cohabitation des champs dans le projet d'extension financière et qui requièrent d'aligner les intentions de développement social avec les appétits d'accumulation capitaliste. Dans l'agencement de la fusion-acquisition, grâce à la focale plus micro de l'analyse, j'expose la gestion de ces tensions au niveau de trois institutions (micro)financières. Dans l'agencement de la *Stratégie nationale*, grâce à la focale plus holiste, j'expose des stratégies de gestion des tensions qui articulent des mécanismes d'homogénéisation-territorialisation d'un éventail plus large d'acteurs au niveau du marché.

CHAPITRE 3. AGENCEMENT DE LA FUSION DES INSTITUTIONS (MICRO)FINANCIÈRES CLÉS

1. INTRODUCTION

La construction d'un marché financier périphérique implique la création d'institutions financières capables de desservir à grande échelle et de manière rentable les populations non bancarisées. Cependant, mettre en pratique de telles capacités institutionnelles dans le marché ne va pas de soi. Ce chapitre analyse un agencement particulier du marché financier péruvien qui illustre ce processus de création institutionnelle. Il s'agit d'une alliance stratégique entre la Banco de Crédito, la plus grande banque commerciale péruvienne, et les deux plus importantes institutions financières spécialisées en microfinance du Pérou, la *Financiera* Edyficar et la banque spécialisée Mibanco. La Banco de Crédito a procédé à une fusion en achetant Edyficar des mains de l'ONG CARE en 2009. En 2014, Credicorp, le consortium propriétaire de la Banco de Crédito¹, s'est porté acquéreur de 85.73 % des parts de Mibanco.

Cet agencement est pertinent pour comprendre le processus de construction des marchés financiers périphériques, car il permet de comprendre des processus typiques de l'évolution du secteur microfinancier, non seulement au Pérou, mais également au niveau global. Il est donc illustratif des mécanismes typiques d'extension financière et en particulier de deux processus clés: les institutions de microfinance qui s'approchent progressivement des marchés financiers formels (*upscaling*) et les banques traditionnelles qui s'insèrent à la base de la pyramide pour étendre leurs activités (*downscaling*). En analysant cet agencement, on peut ainsi saisir la dynamique de rapprochement des champs de la finance et du développement, avec toutes les tensions que cela comporte pour les composantes qui proviennent de ces espaces sociaux qui ne sont pas *de facto* conciliables en tout point.

Pour bien saisir la mécanique dynamique et les conséquences de cet agencement, j'utilise un procédé analytique qui a deux particularités. Première particularité: je procède en découpage temporel pour analyser l'agencement à chacune des grandes étapes de son évolution. Ce procédé va me permettre

¹ Credicorp possède 97.66 % des actions de la BCP, qui elle détient 99 % d'Edyficar. Mibanco est détenue à 85.73 % par Edyficar et Credicorp. Dans ce chapitre, Credicorp et la Banco de Crédito (BCP) sont traitées de manière interchangeable. Quelques jours avant le dépôt de la thèse, la SBS a autorisé la fusion d'Edyficar et de Mibanco, «Resolucion 1332-2015». Les actifs et passifs d'Edyficar seront transférés à Mibanco, ce qui signifie que dans les mois à venir, seul le *brand* Mibanco subsistera.

d'expliquer comment les logiques de croissance dans les champs du développement et de la finance poussent les institutions financières traditionnelles et les institutions de microfinance, à différentes étapes de leur histoire, à faire croître leur volume d'activités et leur taux de pénétration du marché de la finance marginale. L'analyse montre en effet que le processus de fusion répond spécifiquement à la logique de croissance dans le champ de la finance pour la Banco de Crédito. Pour Edyficar et pour Mibanco, la commercialisation de leurs activités, comme la fusion, répondent aussi à la logique de la croissance, mais dans sa tangente développementaliste. Cette séquence temporelle permet également de montrer comment se transforme l'agencement au fur et à mesure que de nouvelles composantes s'associent afin de répondre aux impératifs de croissance. L'intérêt est de comprendre l'évolution de l'alignement interactif au fur et à mesure que les champs se rencontrent et, ce faisant, que les impératifs et *doxais* amènent des tensions et en créent de nouvelles. Le chapitre montre que c'est un défi pour les composantes des champs de réussir leur cohabitation et que c'est grâce aux alignements interactifs (visant à enrôler, à exclure et à acclimater) et aux outils sociotechniques (microtechnologies, expertise et capitaux de financement) qu'on tente d'y parvenir.

La deuxième particularité de mon analyse est que je relie les dynamiques d'alignement interactif dans l'agencement local entre ces institutions (micro)financières clés, avec les dynamiques des agencements à des échelles distinctes; l'agencement global de la finance périphérique, mais surtout l'agencement sectoriel du marché financier périphérique péruvien. Le coffre à outils théorique présenté au Chapitre 2 a bien montré que les relations entre les agencements à des niveaux distincts sont co-constitutives de leurs propres processus; on peut visualiser ces relations comme une percolation itérative entre les espaces socioéconomiques local, méso et global. Une prise en compte de ces relations d'échelle dans l'analyse est cruciale pour éclairer les procédés d'alignements interactifs. En particulier, pour la dernière étape d'évolution de l'agencement, il ne serait pas possible de comprendre les impératifs qui ont mené à l'enrôlement de Mibanco dans la Banco de Crédito sans les relier à l'agencement de la finance péruvienne. Il ne serait pas possible non plus de comprendre ce qui rend nécessaires les procédés de stabilisation autour de l'épisode Mibanco, sans les relier avec les agencements péruviens et globaux.

Le chapitre procède donc en analysant l'évolution de l'agencement en trois étapes. Premièrement, je traite de la trajectoire de commercialisation initiale d'Edyficar, partant de son statut d'ONG à celui de *Financiera*². Deuxièmement, je traite de la période correspondant à la fusion avec la Banco de Crédito et troisièmement, je me penche sur l'épisode de l'enrôlement de Mibanco dans l'agencement. À chacune des étapes d'évolution, je commence par exposer la nature du nouvel agencement en

² Rappelons qu'il y a un continuum de formalisation des IMF dans la réglementation péruvienne. Les ONG qui entrent dans le système financier régulé le font généralement en accédant au statut d'Edpyme. Elles peuvent ensuite accéder au statut de *Financiera* (voir le Chapitre 1 et l'Annexe D).

m'appuyant sur des figures qui clarifient les composantes de l'agencement. J'introduis par la suite les liens entre les impératifs provenant de l'adhésion aux logiques de croissance et la nécessité d'un nouvel agencement. L'analyse se poursuit en examinant les pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation des composantes et les outils sociotechniques associés. Ce sont ces pratiques et ces techniques qui permettent de gérer les tensions qui émergent lorsque les champs se rencontrent au fur et à mesure que l'agencement évolue vers une plus grande proximité entre la finance et le développement. Elles vont contribuer à stabiliser, à unifier et à purifier l'agencement. Je conclus chacune des sous-sections par une brève revue des conséquences.

L'argument clé du chapitre soutient que les impératifs de croissance dans les champs du développement et de la finance arrivent à un point où il devient impossible pour les composantes développementalistes que sont l'ONG CARE et les institutions de microfinance Edyficar et Mibanco de gérer les tensions de manières productives. Ces tensions les poussent donc à faire évoluer leur agencement vers toujours plus de proximité avec la finance traditionnelle. Pour l'ONG CARE (et par extension pour Edyficar), c'est en s'alliant avec la composante du champ de la finance traditionnelle, la Banco de Crédito, qu'elle modifiera ses capacités dans son agencement pour être capable de gérer cette tension. Elle aura ainsi accès à des sources renouvelées de capitaux et à des outils techniques détenus par la banque en matière de gestion de portefeuille et de risques. L'argument soutient en outre que des transformations culturelles —ce que je conceptualise comme des pratiques d'acclimatation— au sein de l'institution de microfinance (IMF) sont nécessaires pour forger un alignement cohérent et plus homogène avec la finance commerciale.

Pour la Banco de Crédito, sa logique de croissance la pousse à constamment rechercher des occasions renouvelées de captation de ressources. Dans l'état actuel du marché péruvien, elle est forcée de se diriger vers des niches de marché pour lesquelles elle n'a pas les outils techniques adaptés. Son agencement avec Edyficar lui donne de nouvelles capacités en s'appropriant des techniques et une expertise spécifiques à la microfinance. La banque doit toutefois gérer les tensions qui s'installent lorsqu'entre dans son agencement une entité provenant du champ du développement. Il s'agit alors d'aménager ces tensions, de laisser survivre les aspects les moins dérangeants, tout en usant d'une gamme de mécanismes de mise en accord et d'outils techniques pour acclimater Edyficar au champ d'action de la finance traditionnelle et ainsi territorialiser l'agencement, au prix de certaines exclusions.

Pour Mibanco, la force des logiques de croissance dans leurs versions développementaliste et capitaliste a généré des appétits trop voraces qui la mèneront à la faillite. On peut voir dans le cheminement de Mibanco les tentatives infructueuses de gérer les tensions avant la chute et comprendre comment cette incapacité va ouvrir une possibilité pour la Banco de Crédito d'acquérir

un nouveau véhicule d'accumulation. La Banco de Crédito pourra se saisir de cette opportunité et la rendre profitable précisément grâce à ses capacités acquises préalablement avec sa mise en relation avec Edyficar. Au final, l'évolution de l'agencement entre ce qui était jadis une ONG et la plus grande banque péruvienne a donné lieu à une créature, une véritable machine d'accumulation qui s'active au Pérou et qui a des visées continentales.

2. EDYFICAR: D'ONG, À EDPYME, PUIS À FINANCIERA

Dans cette section, j'explique dans un premier temps le processus de graduation d'Edyficar, partant de son statut initial d'ONG, vers celui d'*Edpyme*, puis de *Financiera*. J'expose que cette progression répond à la logique de la croissance qui anime cette institution de microfinance. Je m'attarde ensuite aux procédés d'alignement d'Edyficar avec la finance formelle. L'alignement requiert des pratiques d'enrôlement et d'acclimatation qui mobilisent des outils sociotechniques (capitaux de financement, expertise financière et culture organisationnelle adaptée au champ financier). Ces outils visent à rendre Edyficar capable de soutenir la croissance de ses activités en forgeant des capacités cohérentes avec le champ financier. L'alignement demande aussi de purifier l'agencement; le processus procède alors par exclusion en forgeant des lignes de fuites qui contribuent à homogénéiser les pratiques. Je conclus sur les conséquences en terme de capacités d'accumulation inédites que cet agencement produit sur le marché financier périphérique.

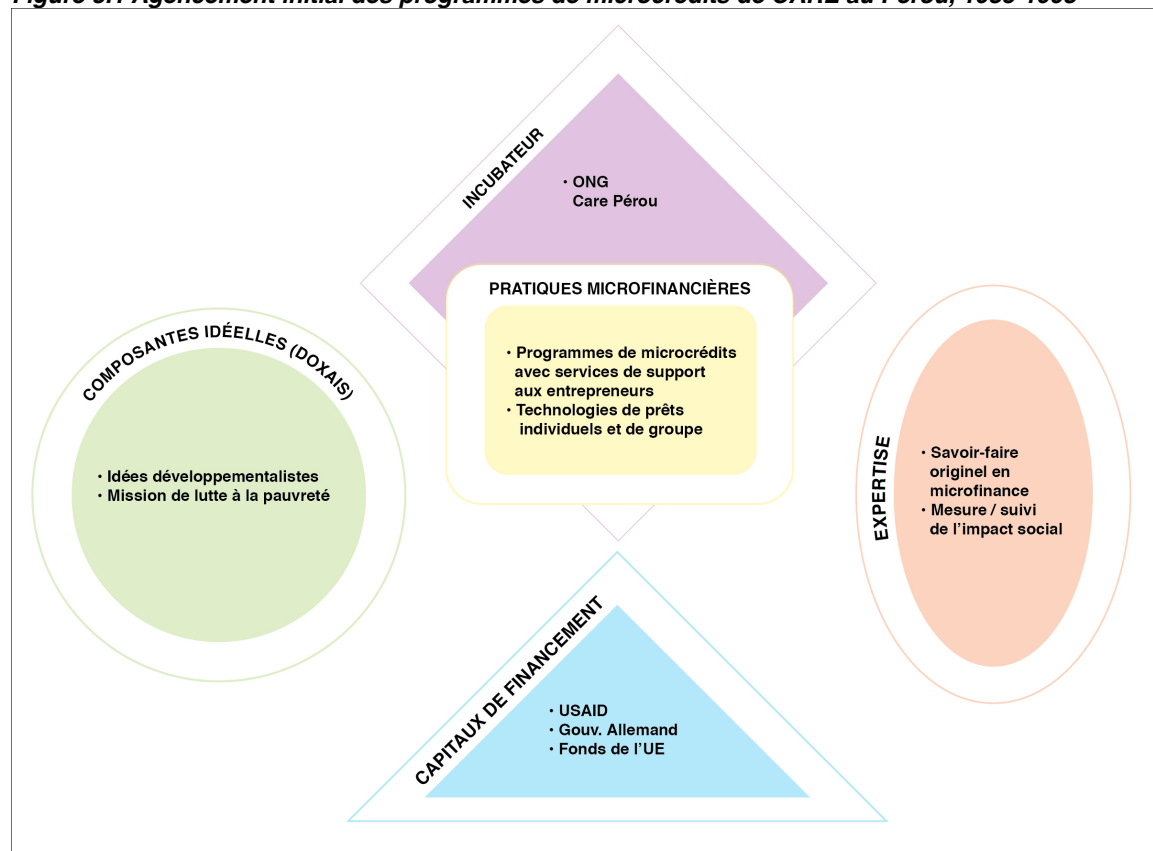
Les origines d'Edyficar remontent à 1985, lorsque CARE Peru a démarré deux grands programmes de microcrédits complétés par des services de support aux activités entrepreneuriales. La mission de CARE International et de ses succursales locales est de contribuer au développement social, de lutter contre la pauvreté et de procurer des secours d'urgence³. En cohérence avec cette mission, les programmes de microcrédits initiaux de CARE Peru visaient à soutenir le développement de petites activités économiques dans les communautés pauvres de Lima et de Trujillo⁴. Ces programmes ont été lancés avec le soutien financier de trois principaux donateurs: USAID, le gouvernement allemand

³ Marr, «Does Transformation», p. 2 et «Financial and Social Goals», p. 208. Afin de documenter le cas d'Edyficar, en sus des données d'entrevues, je m'appuie sur deux sources de données secondaires consacrées au cycle de vie de cette institution. La première est basée sur un projet de recherche de l'Université Greenwich et a fait l'objet de deux publications par A. Marr. La deuxième est une étude financée par la Grameen Fondation, Dischner et Gabriel, «Microfinance Institution Life Cycle». Pour ces deux recherches, les auteurs ont mené des entrevues qualitatives avec les intervenants clés de l'institution.

⁴ Marr, «Does Transformation», p. 2.

et le fonds de développement de l'Union européenne⁵. La figure 3.1 illustre l'agencement initial⁶ des programmes de microcrédits de CARE Peru, mettant en relation l'ONG avec: la composante idéelle développementaliste de lutte à la pauvreté; les partenaires financiers et les pratiques de microcrédits holistes utilisant des technologies de microprêts individuels et collectifs et des services complémentaires. Ce fonctionnement en tant qu'ONG subventionnée restera le même pendant plus d'une décennie.

Figure 3.1 Agencement initial des programmes de microcrédits de CARE au Pérou, 1985-1998



2.1 LOGIQUE DE CROISSANCE ET NÉCESSITÉ DU *UPSCALING*

C'est en 1998 que se produit la première grande transformation de l'agencement impulsée par l'impératif de croissance en microfinance. CARE est immergée dans la logique du développement

⁵ Dischner et Gabriel, «Microfinance Institution Life Cycle », p. 2.

⁶ Ces figures intègrent les catégories d'analyse exposées au Chapitre théorique. On retrouve les outils sociotechniques: les capitaux de financement, l'expertise et les différents éléments microtechnologiques, dont les pratiques microfinancières. L'«incubateur» représente l'assemblage institutionnel qui est le berceau des pratiques microfinancières, soit les institutions qui conçoivent et qui procurent les services financiers. La catégorie de «composantes idéelles» regroupe des ingrédients que l'on pourrait associer aux *doxais*, au sens où il s'agit des programmes d'action et des impératifs dominants dans les champs du développement et/ou de la finance à l'étape d'évolution concernée. Dans les figures subséquentes, d'autres catégories de composantes vont apparaître, suivant l'évolution de l'agencement. J'intégrerai la régulation financière, les collaborations institutionnelles et les facteurs contingents. Nous verrons aussi les lignes de fuite avec les composantes qui sont exclues de l'agencement en cours d'évolution.

néolibéral qui lui commande d’être efficace et de bien gérer ses ressources, tout en ayant un maximum d’impact à travers les projets de développement qu’elle met en oeuvre. L’ONG cherche donc à accroître l’impact de son action contre la pauvreté au Pérou, ce qui nécessite d’étendre le volume de ses microcrédits.

Pour y parvenir, CARE a besoin de fonds supplémentaires et comme sa structure d’organisation à but non lucratif est un handicap qui freine l’accès à ces fonds, elle opte pour un *upscaling* afin d’acquérir de nouvelles capacités de capitalisation⁷. CARE décide donc de modifier le statut légal encadrant ses programmes de microcrédits. Désormais, ils entrent dans le système financier formel, supervisé par la SBS en tant qu’*Edpyme*, sous le nom d’Edyficar. Un second *upscaling* se produit en 2008, alors qu’Edyficar atteint le deuxième échelon du système financier formel, celui de *Financiera*, encore une fois afin de répondre à l’impératif de croissance. Ce nouveau statut lui permet en effet d’être plus attractif pour la clientèle et il lui permet aussi de diversifier encore davantage ses sources de financement.

La figure 3.2 représente le nouvel agencement d’Edyficar en tant qu’*Edpyme*, puis de *Financiera* au cours de la période 1998-2009⁸. On remarque que CARE Peru est toujours présente. L’ONG conserve la mainmise sur les opérations en tant qu’actionnaire principal et elle s’engage à maintenir intacte la mission de l’organisation, qui consistait à l’époque à «faciliter le développement durable en fournissant des services financiers aux hommes et aux femmes entrepreneurs possédant des petites et microentreprises, contribuant ainsi à l’amélioration de leur vie»⁹. Les composantes idéelles incluent toujours les idées développementalistes et la mission de lutte à la pauvreté. Toutefois, compte tenu de la proximité avec la finance formelle, elles agglomèrent la philosophie de gestion financière et le modèle bancaire. Avec l’évolution du champ du développement néolibéral, s’ajoute l’impératif de l’autosuffisance des institutions de microfinance, comme le veut le modèle commercial en microfinance qui devient dominant dans le champ à l’époque. De nouvelles entités liées au champ de la finance font aussi leur entrée dans l’agencement, à commencer par les autorités régulatrices du marché financier (SBS) et du marché des capitaux (SMV), mais également des véhicules d’investissements spécialisés (les VIM) et le bras d’investissement privé de la Banque mondiale (IFC). En termes de modifications des produits financiers offerts à sa clientèle, Edyficar ne dispense plus que des prêts individuels, les services complémentaires sont progressivement abandonnés, mais les dépôts institutionnels sont ajoutés. Dans les instruments de financement, on note aussi l’ajout du financement par action et l’émission d’obligations.

⁷ Dischner et Gabriel, p. 3.

⁸ L’essentiel des transformations est attribuable au *upscaling* comme Edpyme, mais certaines résultent de l’agrégation en tant que *Financiera* et sont indiquées par un *.

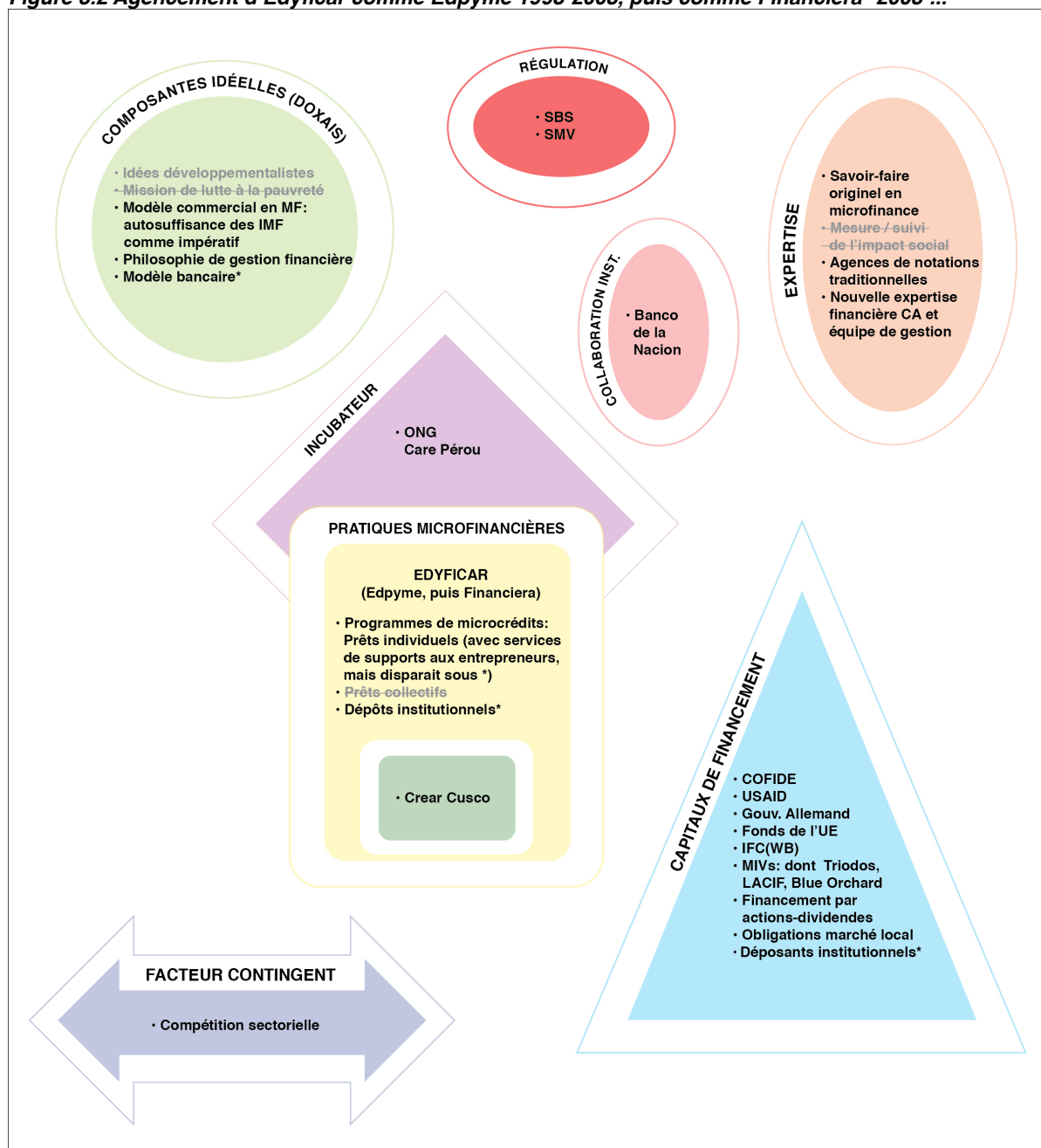
⁹ Dischner et Gabriel, «Microfinance Institution Life Cycle », p. 4.

Enfin, on voit un nouveau facteur contingent apparaître dans l'agencement (représenté par la double flèche), soit la compétition sectorielle sur le marché microfinancier péruvien qui émerge au milieu des années 2000. Cette évolution contextuelle est importante puisqu'elle force l'institution de microfinance à s'adapter à de nouvelles contraintes et qu'elle explique certaines de ses actions. En 1998, à l'initiation de ses activités comme *Edpyme*, les clients faisaient la queue pour obtenir des prêts et Edyficar ne disposait pas des capitaux suffisant pour répondre à la demande¹⁰. Le défi se limitait donc à obtenir davantage de capitaux. Dans le nouveau contexte compétitif, dénicher de nouveaux clients pour étendre ses activités devient de plus en plus difficile et le défi devient double: attirer la clientèle et les capitaux. En 2005, Edyficar met donc en branle de nouvelles stratégies pour faire face à la compétition. Un premier axe stratégique consiste à étendre ses activités dans les zones rurales où les clientèles non bancarisées sont plus nombreuses. On voit alors arriver de nouvelles composantes dans l'agencement: la Banco de la Nación avec qui seront établis des partenariats stratégiques pour la couverture de marché en zones rurales et Crear Cusco, une institution de microfinance ayant déjà une base de clientèle sur ces marchés et dont Edyficar fera l'acquisition¹¹. Un autre axe concerne l'amélioration des services à la clientèle comme moyen de différenciation et d'attraction en milieu compétitif. En accédant au statut légal de *Financiera*, l'institution de microfinance peut offrir une gamme élargie de produits financiers et donc améliorer sa compétitivité. Ce statut lui facilite aussi l'accès à encore plus de sources de financement venant soutenir son potentiel de croissance. On voit alors, dans l'agencement, l'entrée des dépôts institutionnels et de leurs déposants. Enfin, les lignes de fuite qui vont contribuer à homogénéiser les pratiques sont représentées dans la figure du nouvel agencement (typographie atténuée et barrée). Il s'agit des prêts collectifs et de la «vieille garde» de la culture organisationnelle qui fuit avec la disparition graduelle des idées développementalistes et des outils de mesure de l'impact social.

¹⁰ Zegara Leyva, directrice générale d'Edyficar, citée dans Dishner et Gabriel, p. 2.

¹¹ Dishner et Gabriel, p. 10.

Figure 3.2 Agencement d'Edyficar comme Edpyme 1998-2008, puis comme Financiera* 2008-...



2.2 ALIGNEMENT AVEC LA FINANCE FORMELLE

Edyficar est entrée dans le champ de la finance formelle pour soutenir ses ambitions de croissance. On comprend ainsi le méta-impératif qui la pousse à aller de l'avant. Toutefois, l'intérêt de l'approche par agencement est d'entrer au coeur de la mécanique horizontale et relationnelle qui rend possible dans la pratique, à l'échelle méso, la réalisation concrète des ambitions de croissance de l'institution de microfinance. Pour Edyficar, le champ financier n'est pas un espace social qui lui est familier et

elle ne dispose pas au demeurant d'un habitus conséquent. Un travail d'alignement avec cet espace social est nécessaire.

Dans les sous-sections suivantes, j'explique comment s'opère l'alignement avec la finance formelle, en quoi ce processus modifie les capacités de croissance de l'institution et en quoi cela module le type de marché financier périphérique qui est créé. Trois dynamiques de l'agencement participent de cet alignement: (i) l'enrôlement de sources de capitaux qui vont modifier les capacités d'Edyficar; (ii) l'acclimatation de l'institution qui va contribuer à la rendre fonctionnelle dans le marché —grâce à des connexions avec des expertises lui permettant d'atteindre ses ambitions de croissance et grâce à une homogénéisation de sa culture organisationnelle dans un sens qui atténue les tensions en rendant Edyficar plus cohérente— et (iii) les lignes de fuite qui atténuent les tensions en procédant à l'exclusion des pratiques qui détonnent.

ENRÔLEMENT ET ACCLIMATATION

Enrôlement de capitaux

Le nouveau statut d'organisation financière régulée transforme les capacités d'Edyficar. Dès son *upscaling* comme *Edpyme*, l'institution accède aux fonds de la COFIDE¹². Comme l'indique le tableau 3.1, cela va impulser la croissance des activités de l'institution de microfinance, alors que sa clientèle augmente de plus de 200 % entre 1998 et 2001. Le portefeuille de prêts enregistre une croissance de plus de 400 % au cours de la même période. Cette croissance est d'autant plus impressionnante dans le contexte macroéconomique national de l'époque caractérisé par une faible progression du PIB.

Tableau 3.1 Croissance d'Edyficar 1998-2001

CROISSANCE EDYFICAR 1998-2001				
	31-dec-1998	31-dec-1999	31-dec-2000	31-dec-2001
Portefeuille brut (milliers \$ US)	3,917 \$	6,833 \$	11,686 \$	20,068 \$
Variation annuelle du portefeuille	n/a	74,4 %	71.0 %	71.7 %
Nombre de clients	6,650	13,331	16,451	20,452
Variation annuelle du nombre de clients	n/a	100.5 %	23.4 %	24.3 %
Variation annuelle du PIB	-0.6 %	1.0 %	3.1 %	0.2 %

Source: MicroRate, «Edyficar Rating 2001».

¹² La COFIDE est un organisme public chargé de distribuer les capitaux publics locaux et internationaux pour les initiatives de développement au Pérou.

Après cette phase d'impulsion initiale, le principal défi de l'organisation devint la diversification de ses sources de financement afin de diminuer sa dépendance aux fonds publics acheminés par l'intermédiaire de la COFIDE¹³. Cette nouvelle stratégie coïncide avec une forte pression du secteur microfinancier global de l'époque, qui pousse les institutions de microfinance à se tourner vers les capitaux privés internationaux pour remplacer les fonds des gouvernements et des donateurs internationaux. L'atteinte de l'autosuffisance financière des institutions de microfinance devient alors un élément de la *doxa* —impératif indiscuté— dans le champ du développement néolibéral¹⁴. Comme Edyficar est immergée dans ce champ, l'idée d'autosuffisance financière comme condition de la croissance s'insère dans son propre agencement, venant ainsi contraindre sa trajectoire d'évolution en définissant des stratégies de financement distinctes qui apporteront de nouvelles relations.

Grâce à cette nouvelle stratégie, Edyficar poursuit sa croissance dans les années 2000 (voir le graphique 3.1 p. 128). Elle accède à davantage de financement international, ce qui la met en contact avec de nouvelles entités provenant du champ financier, mais néanmoins intéressées par les objectifs du développement et/ou la responsabilité sociale, comme les fonds d'investissement de Triodos, LACIF, et BlueOrchard et aussi avec le bras investissement privé de la Banque mondiale (IFC). Edyficar procède également à la première titrisation mondiale d'actifs en microfinance en 2005¹⁵. Le rapprochement avec le champ financier mène l'opération de diversification des fonds à la réussite: la part du financement public diminue à 65 % en 2001, puis à 44 % en 2005, alors que la part de financement privé et le nombre de partenaires financiers augmentent¹⁶.

Par ailleurs, la *doxa* de la microfinance commerciale commande à l'ONG CARE de diminuer sa participation dans la capitalisation de l'institution de microfinance pour enrôler de nouveaux investisseurs stratégiques plus près du champ de la finance formelle¹⁷. La recette prédit qu'Edyficar améliorera par le fait même son image, maximisera ses chances de croissance, et augmentera sa pénétration du marché et le rayonnement de ses activités auprès des populations en situation d'exclusion financière. En 2007, elle fut ainsi la première *Edpyme* péruvienne à émettre des obligations sur le marché local équivalant à 55 millions \$ US¹⁸. Cette fois, le message est clair, Edyficar joue dans la cour des grands, celle de la finance crédible; elle n'attire plus seulement les

¹³ Dishner et Gabriel, p. 5.

¹⁴ La *doxa* présuppose que les institutions de microfinance (IMF), pour être prometteuses, doivent accéder à de nouvelles sources de financement, modifier leur modèle de gestion et leur offre de services afin d'autofinancer leurs activités

¹⁵ Titrisation réalisée avec avec le véhicule d'investissement Blue Orchard. Edyficar, «Memoria Anual 2008», Entrevue A. Ebentreich.

¹⁶ Marr, «Does Transformation», p. 2.

¹⁷ Dishner et Gabriel, p. 15.

¹⁸ Ibid. p. 13.

véhicules d'investissement spécialisés avec un agenda de responsabilité sociale, mais aussi des investisseurs privés purement commerciaux.

Enfin, l'alignement avec la finance formelle est renforcé par les relations qui s'établissent suivant l'agrégation comme *Financiera*. Le nombre de partenaires financiers grimpe à 26 en 2009¹⁹. L'institution accède plus facilement à des sources de financement en devise locale, grâce à l'émission d'obligations et de certificat de dépôt, ouvrant la porte aux déposants institutionnels et plus largement permettant la captation des dépôts du public via les comptes d'épargne traditionnels²⁰.

Expertise de la SBS

L'agencement en tant qu'*Edpyme* puis de *Financiera* impose la collaboration avec les autorités publiques responsables de la régulation et de la supervision du système financier (la SBS, ci-après dénommée aussi 'le régulateur'). Cela signifie que les alignements horizontaux ne sont pas exempts de rapports de force. Edyficar doit se soumettre aux exigences du régulateur, il s'agit d'une règle du jeu pour toutes les institutions financières supervisées. Les relations étroites avec la SBS vont alors contribuer à acclimater Edyficar au fonctionnement de la finance formelle. En effet, la manière dont fonctionne le régulateur pour superviser les institutions de microfinance implique des relations étroites avec leurs gestionnaires. Les visites de terrain des fonctionnaires de la SBS sont une occasion de cibler les faiblesses des institutions de microfinance. Les recommandations plus ou moins formelles qui s'en suivent vont identifier clairement ce qu'Edyficar doit modifier pour s'accorder aux codes de conduites du système financier formel²¹. Les exigences de la SBS —qui requiert plus de transparence et un plus fort engagement envers les *best practices* financières— vont ainsi contribuer à l'adoption de comportements cohérents avec les attentes du secteur financier²².

Culture organisationnelle

Les relations avec le régulateur indiquent que le procédé d'alignement avec la finance formelle demande à Edyficar de s'adapter à toute une gamme d'exigences nouvelles. Ces exigences sont cependant plus larges que les seuls facteurs qui importent pour le régulateur. Elles englobent évidemment la gestion des risques et du portefeuille de prêts, mais aussi celle des ressources humaines et des technologies de crédit, etc.. En termes bourdieusiens, Edyficar doit incorporer un *habitus* cohérent avec le champ financier. Dans les termes de la direction de l'institution de microfinance, en diversifiant sa structure de financement, «c'est toute la philosophie de l'institution

¹⁹ Marr, «Does Transformation», p. 4.

²⁰ La captation des dépôts du public ne se concrétisera pas. Voir la sous-section sur la fusion avec la BCP à ce sujet.

²¹ Entrevue M. Cordova.

²² Dishner et Gabriel, p. 3.

qui se transforme et Edyficar devient comme une banque, délaissant la culture organisationnelle de l'ONG»²³.

La transformation culturelle procède par l'importation d'expertises proches du champ financier. L'équipe de travail d'Edyficar est ainsi remodelée. Elle passe de 18 employés en 1998 à 185 en 2001 et de nouveaux postes sont créés, dont celui de directeur du marché, de chef des ressources humaines, de directeur des finances et de l'administration et de chef de l'unité des risques²⁴.

Des composantes hybrides de l'agencement, les agences de notation spécialisées en microfinance, vont aussi venir soutenir ce processus d'adaptation. Je qualifie ces composantes d'hybrides au sens où elles jouent un rôle de conseiller et de consultant auprès des institutions de microfinance, dépassant la conceptualisation acceptée de *gatekeeper* de capitaux qu'on leur accorde généralement dans le domaine financier²⁵. Selon l'ancien directeur financier d'Edyficar en poste à l'époque, l'expertise des agences a été cruciale pour aider l'institution de microfinance à changer sa culture, à développer un plan stratégique et à revoir ses priorités²⁶. En analysant le rapport de notation de l'agence spécialisée MicroRate produit en 2001, on remarque d'ailleurs que le remodelage culturel de l'institution était au premier plan du rôle hybride de consultant et de juge des performances assumé par la firme. MicroRate y soutient qu'il faut «une transformation profonde de la culture organisationnelle pour passer du statut d'organisation caritative à celui d'institution financière»²⁷.

D'ailleurs, l'expertise de MicroRate va jouer un rôle significatif dans l'agencement en contribuant à homogénéiser l'habitus d'Edyficar d'une manière qui porte à conséquences pour son évolution. Les jugements portés par l'agence de notation vont contribuer à marginaliser les filiations développementalistes d'Edyficar au profit d'un nouvel ancrage dans le champ financier. En reliant les commentaires de l'ancien directeur financier insistant sur le rôle clé des agences et le jugement énoncé par MicroRate, on peut identifier les lignes de fuite dans la culture organisationnelle qui excluent progressivement ce qui détonne. En effet, MicroRate problématise la situation en identifiant d'abord les failles: «étant une jeune institution, Edyficar a une jeune équipe et une structure encore en processus de formation et des divergences existent dans l'équipe qui affaiblissent l'institution et représentent des obstacles à son développement»²⁸. Ensuite, l'agence identifie les solutions; ce qui affaiblit Edyficar c'est précisément la survivance des habitus du champ du développement dans l'agencement. MicroRate affirme ainsi qu'Edyficar «vit une division interne avec une vieille garde

²³ Entrevue G. Moron.

²⁴ MicroRate, «Edyficar Rating 2001», p. 5.

²⁵ Cette analyse est basée sur les nombreuses données d'entrevues auprès des agences de notation et des IMF.

²⁶ Entrevue L. Guerra.

²⁷ MicroRate, «Edyficar Rating 2001», p. 2.

²⁸ Ibid., 6-7.

qui a grandi avec l'institution —possédant une forte conscience sociale— et les nouveaux membres de l'équipe, beaucoup plus proches de la vision des banques traditionnelles»²⁹. Quelques années plus tard, en 2003, c'est une agence de notation traditionnelle, Equilibrium, qui produit l'évaluation des risques et des performances³⁰. Dans la mesure où Equilibrium, selon les critères propres au domaine financier, estime qu'une des forces de l'institution de microfinance est précisément «l'expérience et le professionnalisme de l'équipe de gestion»³¹, il semble qu'Edyficar ait réussi la transformation de sa culture organisationnelle dans un sens qui correspond à ce qui est valorisé dans le champ financier.

EXCLUSION

Prêts de groupes

Dans l'agencement initial, CARE utilisait deux types de microprêts: les prêts individuels et collectifs. Cependant, en tant qu'entité régulée, Edyficar doit désormais s'aligner, non seulement avec les exigences du régulateur comme je l'ai exposé précédemment, mais elle doit aussi s'accorder avec ses capacités de supervision. Cette mise en accord va forger une ligne de fuite dans l'agencement. Pour le régulateur, la méthodologie des prêts de groupes ne fait pas partie des pratiques avec lesquelles elle est familière et elle se révèle incapable de superviser ces produits financiers qui sont trop éloignés de son domaine d'expertise. Il s'en suit qu'au moment de la conversion en *Edpyme*, l'équipe de travail de CARE responsable des programmes utilisant la technologie des fonds de roulement avec des groupes de producteurs et des chaînes de productions (*revolving loans*) n'est pas transférée à la nouvelle entité régulée. Edyficar abandonne graduellement ces types de prêts pour se concentrer uniquement sur les prêts individuels³².

Cette ligne de fuite est importante, car elle contraint l'évolution du type de marché financier périphérique qui est créé; Edyficar étant maintenant l'institution de microfinance qui siège au premier rang du marché péruvien, il n'est pas insignifiant qu'elle n'offre désormais que des produits de crédit individuels. En outre, cette exclusion expose comment les contraintes dans l'agencement ne relèvent pas nécessairement des impératifs logiques des champs. En effet, la méthodologie des prêts de groupes n'est pas proscrite dans le champ du développement néolibéral. Au contraire, il est reconnu

²⁹ Ibid.

³⁰ Dans les premières phases de transformation, Edyficar employait des firmes de notation spécialisées en microfinance comme MicroRate, donc partiellement immergées dans le champ du développement. Dès le début des années 2000, elle se tourne presque exclusivement vers les agences de notation standards. Les gestionnaires croient qu'en tant qu'*Edpyme* planifiant un *upscaling* vers le statut de *Financiera*, il est préférable de quitter les agences spécialisées, mieux adaptées aux ONG et jugées plus faibles dans l'évaluation des aspects financiers, des risques et des performances. Entrevue G. Moron.

³¹ Equilibrium, «Edyficar Rating 2003», p. 1. L'agence a maintenu son jugement positif pour les mêmes motifs en 2004 et 2005.

³² Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 95.

qu'elle peut être très rentable et attirer les investisseurs privés³³. Dans l'agencement d'Edyficar, ce qui impose la ligne de fuite est une nécessité contingente qui résulte de l'entrée en relation avec le régulateur. Il n'y a pas de contraintes méta-structuelle du capitalisme conjurant à abandonner ces technologies de crédit, mais il y a une contrainte de traiter avec le régulateur pour poursuivre sa croissance.

Mesure et suivi des performances

Au fur et à mesure que les relations se stabilisent dans l'agencement, qu'Edyficar s'imprègne des exigences propres au champ financier, les sources de savoirs considérées comme légitimes pour juger des performances de l'institution de microfinance ne sont plus les mêmes. Le procédé d'alignement demande de purifier l'agencement vers plus de proximité avec le champ financier et il se produit une exclusion au niveau des dispositifs de mesures et de suivi de la performance utilisés par l'institution à l'interne, alors que le souci de surveiller et de comprendre son impact social auprès des clients fuit graduellement l'agencement. Cette fuite est significative au sens où elle révèle la teneur de l'évolution parallèle de la mission et de la volonté politique de l'institution de microfinance qui accompagnent sa migration à proximité de la haute finance.

Avant son entrée dans la finance formelle, CARE suivait de très près l'évolution de la qualité de vie des bénéficiaires de ses programmes. À l'époque de la tutelle des activités de microcrédit sous l'ONG (de 1983 à 1997), la mission était d'aider à améliorer la qualité de vie des bénéficiaires, en visant particulièrement les femmes, au moyen de l'accès au crédit et de services de développement des capacités et d'assistance technique³⁴. Afin de surveiller l'atteinte de ses objectifs, l'ONG collectait des informations extensives pour suivre l'évolution du niveau de pauvreté et de la qualité de vie des bénéficiaires³⁵.

Par la suite, au milieu des années 2000, la mission d'Edyficar est restreinte à la bancarisation, soit à la fourniture de services financiers destinés à des populations à bas revenus autrement exclus du système financier traditionnel³⁶. Ce changement dans la mission correspond à une conception clairement plus étroite de la pauvreté qui assume que l'accès aux services financiers est en soi bénéfique pour les clients. À partir de cette conception, «la mesure de l'accessibilité et de la bancarisation devient primordiale et elle rend caduque la nécessité de mesurer l'impact de la finance sur les clients pauvres et sur leurs moyens de subsistance»³⁷. L'idée de contribution sociale est

³³ Comme dans le cas de l'institution de microfinance SKS en Inde.

³⁴ Marr, «Does Transformation», p. 5.

³⁵ Ibid.

³⁶ Ibid., 6.

³⁷ Ibid., 5.

révisée, en laissant s'échapper les éléments les plus développementalistes de la mesure, au profit d'une plus grande cohérence avec le champ financier. La *doxa* de la finance assume qu'un meilleur accès au système est bénéfique pour le développement, il n'est donc plus besoin d'attester les impacts positifs puisqu'ils sont *taken for granted*.

2.3 CONSÉQUENCES: ACCUMULATION

Dans le champ financier, le financement diversifié en tant que facteur élémentaire pour la gestion des risques des institutions allouant du crédit est un critère de bonne conduite qui est indiscuté par les acteurs qui entrent dans le jeu. Dans l'agencement de la microfinance commerciale, ces énoncés impératifs sur la diversification des fonds sont présentés comme des exigences fonctionnelles et les enjeux politiques d'un transfert de propriété des actifs sont évacués. Pourtant, pour Edyficar, la mise en pratique de cet impératif entraîne des conséquences politiques majeures, amenant l'institution de microfinance à désagréger sa filiation avec l'agenda social et politique de son organisation mère, CARE.

À cet égard, la section précédente a montré comment la proximité avec le champ financier est associée à des lignes de fuite. Ici, il importe de rappeler les conséquences productives de l'agencement en matière d'accumulation capitaliste. La pression sur CARE afin qu'elle diminue sa part dans la capitalisation de l'institution de microfinance a conduit à modifier la structure actionnariale d'Edyficar. Alors que CARE capitalisait 100 % de ses profits afin de soutenir le taux de croissance de l'institution de microfinance et de remplir l'objectif de maximisation de son impact contre la pauvreté, les investisseurs commerciaux demandent un autre rendement, puisqu'ils sont intéressés par la croissance de leurs propres actifs. En 2006, Edyficar a versé 13 % de ses revenus aux investisseurs de classes B et C pour 500 000 \$ US, part qui augmentera à 20 % en 2007³⁸. L'évolution de l'agencement va donc produire une opportunité de transfert de richesse, en opérant une ponction sur les revenus microentrepreneurs versés en frais financiers, ponction qui n'est plus reversée dans les coffres de l'ONG CARE, mais plutôt transférée dans les poches des investisseurs.

En résumé, l'évolution d'Edyficar comme entité financière régulée montre que l'institution peut articuler de nouvelles capacités et dépasser les contraintes à la croissance parce qu'elle est désormais en relation avec d'autres actants publics et privés qui lui fournissent des opportunités de financement, des infrastructures et des outils de mise en valeur. Mais ces relations émergentes impliquent que l'institution de microfinance appartient de plus en plus au champ de la finance, s'éloignant progressivement du champ du développement. Cette proximité grandissante entraîne des

³⁸ Dishner et Gabriel, p.15.

incohérences et des tensions qui sont progressivement atténuées dans l'agencement. Ce qui rend Edyficar fonctionnelle dans le marché financier est le processus d'homogénéisation progressive de ses pratiques. L'acclimatation au champ de la finance génère des comportements cohérents avec le champ financier et les lignes de fuite permettent d'unifier les pratiques en excluant celles qui sont plus spécifiques à la microfinance développementaliste. Cette dynamique va se poursuivre dans une nouvelle étape de l'évolution de l'agencement avec l'achat d'Edyficar par la Banco de Crédito.

3. FUSION ACQUISITION PAR LA BANCO DE CRÉDITO

En 2009, arrive une nouvelle phase de transformation institutionnelle d'Edyficar avec son rachat par la Banco de Crédito del Perú (BCP), la plus grande banque péruvienne, propriété du holding financier Credicorp³⁹. Au moment de la transaction, Edyficar avait atteint le deuxième rang du secteur microfinancier au Pérou.

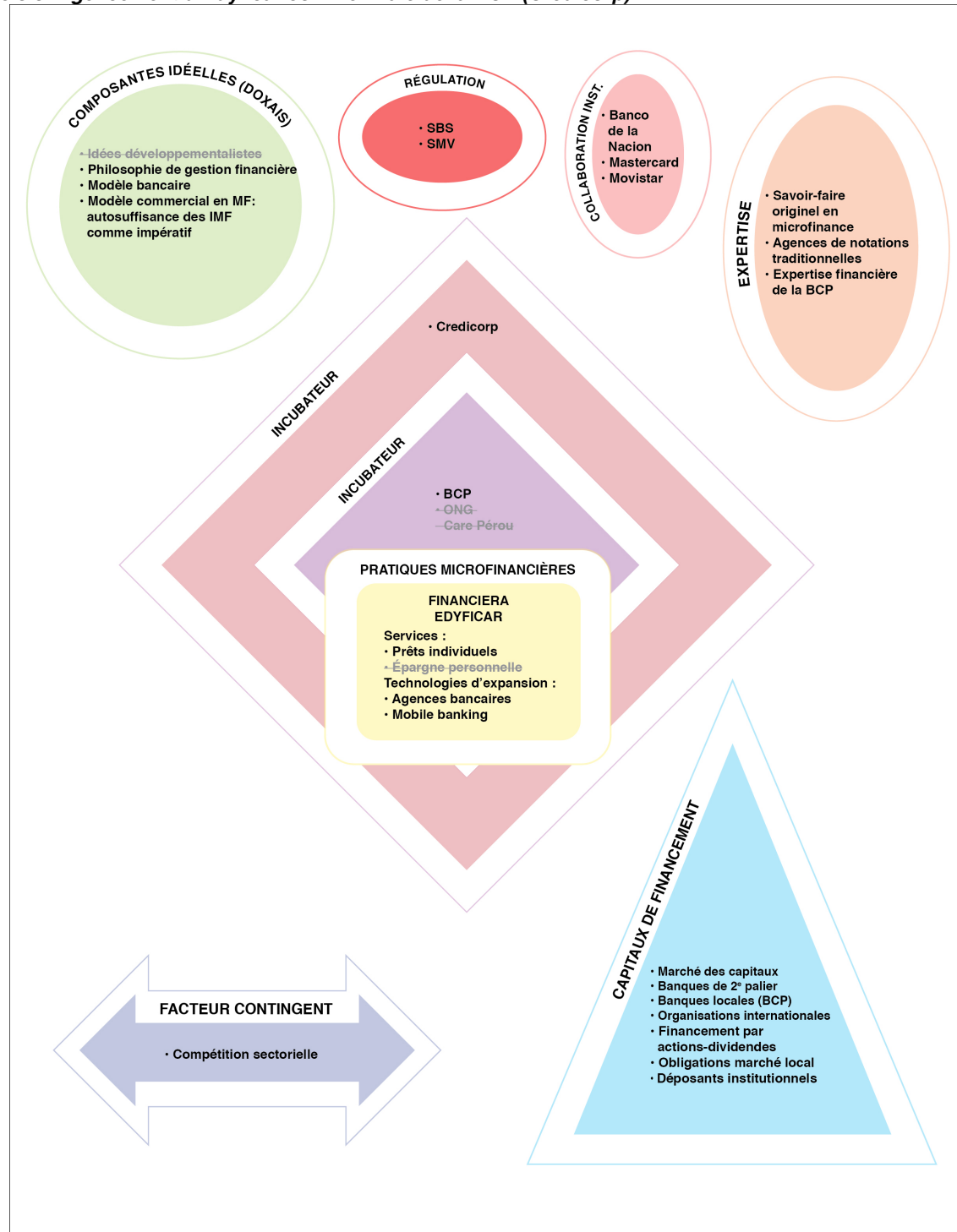
Dans les sous-sections suivantes, je vais exposer les motifs de croissance qui ont poussé CARE, Edyficar et la Banco de Crédito à faire évoluer l'agencement et je vais analyser les pratiques et les outils sociotechniques qui s'activent pour faire progresser l'alignement des composantes. Pour CARE et Edyficar, c'est afin de dépasser les limites à la croissance qu'elles se tourneront vers la fusion acquisition. Le mariage va permettre d'enrôler des capitaux et de poursuivre l'acclimatation à la finance formelle grâce à un outil sociotechnique précieux, l'expertise financière de la Banco de Crédito. Pour la banque, la fusion est motivée par ses appétits de croissance aux fins d'accumulation privée. C'est dans le nouvel agencement qu'elle trouvera les moyens d'enrôler la base de la pyramide dans son giron d'accumulation grâce à l'expertise microfinancière et aux microtechnologies d'extension maîtrisées par Edyficar. Au niveau des pratiques d'exclusion, on remarque que la fuite de la mission sociale originelle d'Edyficar est aboutie. Enfin, cet alignement va entraîner des conséquences: les tensions qui émergent à la rencontre des appétits d'accumulation et de développement sont gérées d'une manière qui permet l'activation d'une nouvelle créature d'accumulation inédite sur le marché péruvien et continental.

Avant d'entrer dans le coeur des motivations, des pratiques et des techniques à l'oeuvre dans cet épisode, je présente brièvement le nouvel agencement constitué après cette fusion et qui est illustré

³⁹ Credicorp est détenu par le groupe privé le plus puissant du Pérou, le grupo Romero, propriété de la famille du même nom. L'historique du groupe Romero remonte jusqu'en 1897 et il prend racine dans la propriété terrienne (*haciendas*), puis dans le système bancaire. Le holding Credicorp est aujourd'hui diversifié, opérant dans les secteurs de la finance, du pétrole et des produits alimentaires. Il est coté à la Bourse de New York et présent dans 5 pays latino-américains ainsi qu'au Panama, aux Bahamas, au Salvador et aux États-Unis. Les revenus nets générés par Credicorp étaient de l'ordre de 789 millions \$ US en 2012. Credicorp, «Annual Report». Dans le secteur financier, Credicorp est actif dans les fonds d'investissement régionaux latino-américains et dans les fonds de pension et possède la Banco de Crédito du Pérou et celle de Bolivie, qui font de la banque de détail et de la finance corporative.

dans la figure 3.3. Edyficar est désormais insérée dans la Banco de Crédito, qui elle-même appartient au holding Credicorp. L'ONG CARE Peru a disparu de l'agencement. Pour les composantes idéationnelles, on note l'exclusion des idées développementalistes. Au premier plan, on retrouve plutôt la philosophie de gestion financière et le modèle bancaire qui accompagne la microfinance commercialisée. Pour les sources d'expertise, on remarque l'entrée du savoir-faire financier de la Banco de Crédito et la stratification de la présence du savoir expert des agences de notation traditionnelles. Pour leur part, les sources de financement ont drastiquement changé. Si les fonds de la communauté internationale et les véhicules d'investissement spécialisés sont toujours présents, l'essentiel de la capitalisation provient désormais de la Banco de Crédito. Edyficar est aussi capitalisée par le marché des capitaux péruvien via les déposants institutionnels, l'émission d'obligations et d'actions. Par ailleurs, le facteur conjoncturel de la compétition sectorielle est toujours présent. Enfin, on observe les lignes de fuite qui contribuent à homogénéiser l'agencement: les derniers relents de mission sociale et les idées développementalistes fuient avec l'exclusion de CARE de l'agencement, signifiant entre autres la fin des prêts de petite taille comme *trade-mark*. On remarque également la fuite des services d'épargne personnelle.

Figure 3.3: Agencement d'Edyficar comme filiale de la BCP (Credicorp)



3.1 CARE ET EDYFICAR: DÉPASSER LES LIMITES À LA CROISSANCE

Les motifs qui ont poussé CARE à se départir d'Edyficar sont liés à son désir de faire croître l'impact de sa mission sociale originelle comme ONG, ce qui l'incite à prioriser ses activités à but non lucratif et à dégager davantage de ressources vers ses programmes de secours d'urgence. La vente de l'institution de microfinance est une occasion de faire des gains en capitaux substantiels qu'elle pourra réinvestir pour pousser plus avant son impact social⁴⁰. La manière dont CARE problématise la transaction, dans l'extrait ci-bas, est un exemple patent de la croyance dans la commensurabilité des logiques propres à la finance et au développement dans le champ du développement néolibéral:

Par la vente de nos actions d'Edyficar, CARE cherchait non seulement une offre financière équitable, mais aussi un engagement envers la mission sociale qui a fait d'Edyficar un succès. Cet accord est une opportunité pour CARE de réaliser une contribution encore plus grande à la lutte contre la pauvreté au Pérou et dans d'autres régions du monde qui ont de grands besoins⁴¹.

Ce que sous-entend cette déclaration de CARE, c'est que le fait de se délester de ses programmes de microcrédits lui offre la chance d'avoir encore plus d'impact social. CARE prend pour donnée qu'une division du travail entre les ONG et le secteur privé est garante de succès. La microfinance commerciale —la meilleure manière de faire la microfinance selon la *doxa*— n'a plus besoin de l'ONG pour progresser, puisque des acteurs privés sont prêts à investir dans ce secteur, tout en soutenant la mission d'Edyficar. Maintenant que les ONG ont démontré que le secteur microfinancier est rentable et que les banques s'y intéressent, CARE devrait leur laisser le champ libre. La logique, tellement évidente qu'elle n'a pas besoin d'être nommée, c'est que le marché à lui seul sera encore plus performant pour faire croître l'impact d'Edyficar. Ajouté à la présomption voulant que, peu importe qui (une banque ou une ONG) est placé à la tête des services financiers, l'impact sera positif; il s'en suit que de déplacer les efforts et les ressources de CARE vers des secteurs où elle est comparativement plus efficace ne peut, au final, que produire davantage de bien social. Il vaut donc mieux laisser faire le marché et consacrer les efforts de CARE dans le champ du développement, là où elle a sa place pour répondre aux besoins sociaux urgents. Nulle part dans cette suite de présomptions logiques il n'est envisagé qu'il pourrait y avoir des conséquences qualitatives sur le type de marché périphérique qui nuiraient aux intérêts des personnes marginalisées qui consomment ces produits financiers. Ne sont envisagés que les avantages de la transaction offrant l'opportunité d'enrôler davantage de capitaux et de s'acclimater grâce à l'expertise de la haute finance.

⁴⁰ La valorisation des actifs fut très importante pour l'ONG, la vente s'étant chiffré à 96 millions \$ US, représentant un ratio *price/book value* de 2.69. Cette valorisation a été rendue possible entre autres en raison du fort potentiel de croissance d'Edyficar et de sa rentabilité très élevée avec un ROE de 32.9 %. Portocarrero, et al., «Commercial Banks and Microfinance», p. 220-1, 26, basé sur les données de la SBS.

⁴¹ Milo Stanojevich, directeur de CARE Peru, cité dans CARE, «Press Release».

ENRÔLEMENT DE CAPITAUX ET ACCLIMATATION PAR EXPERTISE

Au cours de la deuxième moitié des années 2000, CARE faisait face à des défis importants en matière d'expertise et d'accès aux capitaux de financement pour continuer de soutenir la croissance d'Edyficar. En effet, la dynamique de forte croissance de l'institution de microfinance est devenue difficile à gérer pour l'ONG, qui n'a pas l'expertise adaptée pour gérer une institution financière ayant pris une telle taille et enregistrant une aussi forte croissance. Par ailleurs, les besoins croissants en capitaux d'Edyficar font peser sur le dos de l'ONG des risques importants⁴². CARE est alors entrée dans une période de réflexion charnière par rapport au développement de ses activités de microfinance au Pérou. Plusieurs scénarios ont été envisagés, dont une alliance avec d'autres institutions de microfinance péruviennes partageant la même mission sociale⁴³, mais CARE a finalement décidé de vendre Edyficar à la Banco de Crédito et d'en retirer des gains importants.

La mise en relations entre Edyficar et la Banco de Crédito va précisément combler ces lacunes. Elle procure l'expertise spécifique du secteur bancaire (en matière entre autres de trésorerie, de technologie bancaire, de gestion de l'information) et le partage d'autres capacités managériales. Il s'agit là d'un outil sociotechnique qui va l'aider à dépasser ses propres limites pour continuer sa croissance⁴⁴ en modifiant fondamentalement ses capacités en tant qu'institution de microfinance, la rendant plus efficace et plus adaptée au climat de la finance formelle.

Edyficar accède en outre à de grandes quantités de financement à taux très compétitifs⁴⁵. Après la fusion, la Banco de Crédito s'est mise à injecter des sommes considérables de capitaux dans Edyficar, ce qui modifie grandement ses capacités, comme en témoigne le rythme élevé de croissance qu'elle arrive maintenant à soutenir. Le nouvel agencement renforce aussi l'enrôlement des détenteurs de fonds publics qui vont augmenter leur contribution à la capitalisation d'Edyficar après la fusion. Enfin, dans les derniers états financiers d'Edyficar, on note un afflux d'investissements provenant des véhicules d'investissement spécialisés, de l'IFC et des grandes banques péruviennes⁴⁶. Les deux graphiques suivants (3.1 et 3.2) montrent l'évolution de la structure de financement, l'afflux de capitaux et le rythme de croissance du portefeuille de prêts d'Edyficar. On peut y apprécier l'effet dynamisant des relations avec la finance formelle.

⁴² Portocarrero, et al., «Commercial Banks and Microfinance», p. 221.

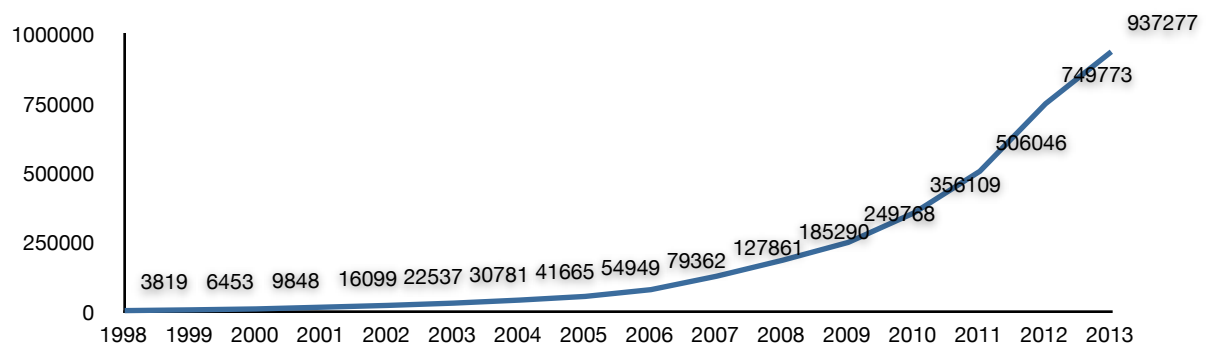
⁴³ Entrevue E. Ventura

⁴⁴ Entrevues G. Moron, G. Ferrari

⁴⁵ Le coût du financement est passé de 8.7 % juste avant la fusion en septembre 2009 à 3.83 % en juin 2010. Edyficar, «Brief History», p. 15.

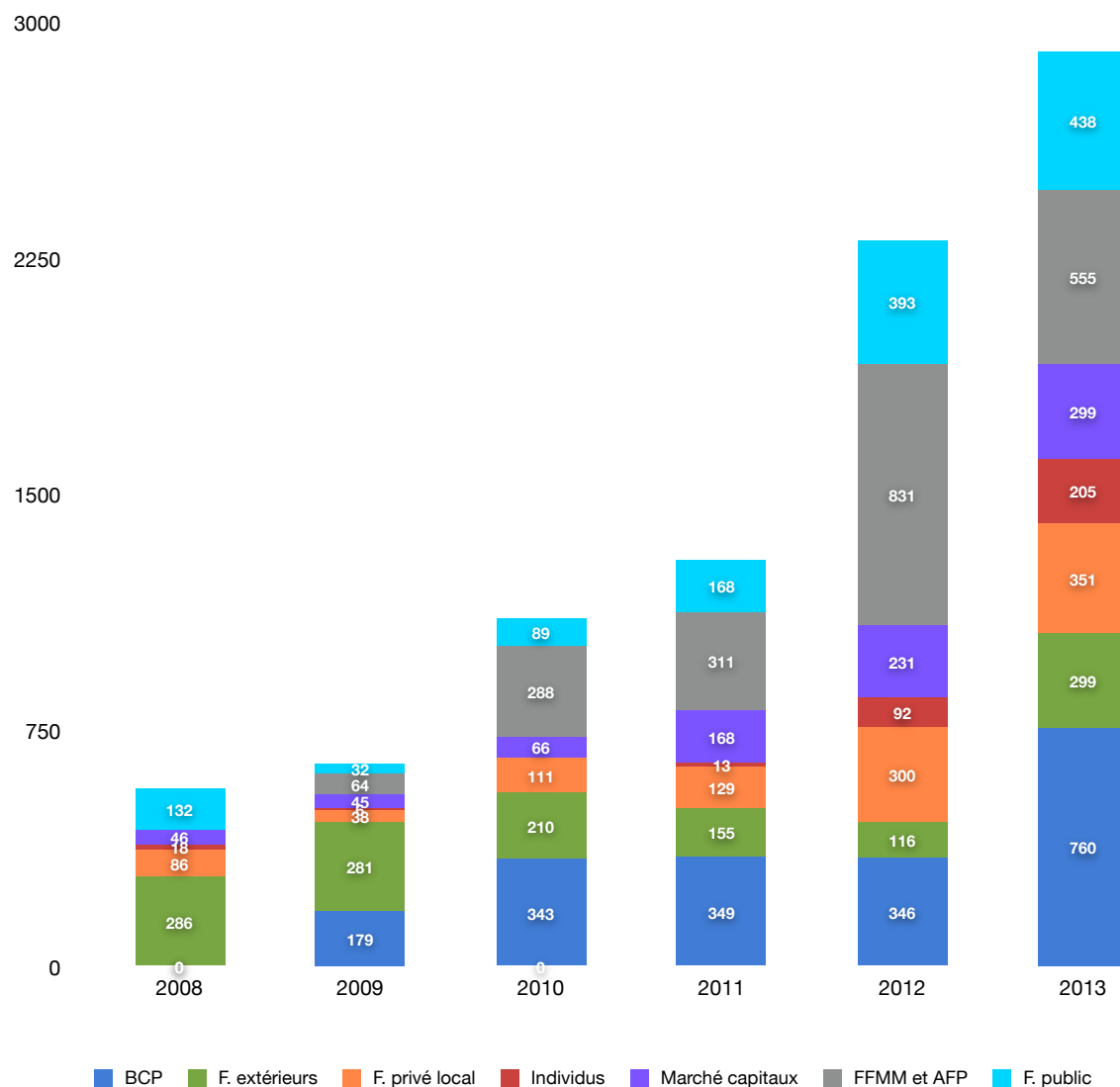
⁴⁶ Edyficar, «Estados financieros 2013».

Graphique 3.1 Portefeuille de prêts bruts Edyficar 1998-2013 (milliers \$ US)



Source: données du MixMarket

Graphique 3.2 Structure de financement Edyficar 2008-2013 (Millions de PEN)



Source: données du MixMarket et états financiers d'Edyficar et de la BCP.

3.2 BANCO DE CRÉDITO: UNE NOUVELLE NICHE DE CROISSANCE

Pour la Banco de Crédito et le holding Credicorp, l'acquisition d'Edyficar est motivée par un désir profond de maintenir leur statut dominant sur le marché financier péruvien et d'étendre leurs activités sur le continent. L'acquisition d'Edyficar est stratégique pour le holding financier, car cela ouvre les portes afin d'atteindre les niches de marché encore non couvertes et qui recèlent un potentiel énorme. Ce potentiel de croissance est perçu depuis plusieurs années déjà par le secteur financier traditionnel au Pérou. Trois des quatre grandes banques du pays ont fait plusieurs tentatives d'entrée (qui se sont révélées plus ou moins efficaces) sur le marché microfinancier pour s'approprier des réservoirs de valeurs siégeant dans l'économie informelle⁴⁷.

Dans le cas de la Banco de Crédito, elle a réussi, dans une première phase, à développer un portefeuille de prêts à la consommation et de crédits aux segments les plus élevés des micros et petites entreprises⁴⁸. Cependant, à la fin des années 2000, la banque n'avait toujours pas relevé l'ultime défi qui allait lui permettre de poursuivre sa pénétration du marché: elle doit trouver le moyen d'atteindre les dernières niches de bancarisation potentielles. Ces niches sont composées des segments de clientèles des microentreprises et des individus avec les plus bas revenus (*lower tier of the segment*) non desservis, la fameuse base de la pyramide⁴⁹.

ENRÔLER LA BASE DE LA PYRAMIDE ET ACCLIMATER LA BANQUE

Complètement immergée dans la logique de croissance capitaliste, Credicorp tient à enrôler ces clientèles marginales afin de tirer profit des frais qu'elles sont disposées à payer pour obtenir des services financiers. En 2007, la Banque a lancé un projet pilote pour rejoindre cette couche de clientèle, mais sans succès. Il est apparu que la Banco de Crédito seule n'avait pas les capacités pour atteindre ce marché de manière rentable. Elle se rend alors à l'évidence: «Il n'y a aucune banque

⁴⁷ La BCP, la BBVA-Banco Continental et la ScotiaBank.

⁴⁸ La banque a d'abord procédé à une première phase pilote d'investissement indirect en 1996, suivie d'un autre essai à la fin de la décennie avec la création de Solucion et de Banca Pequena Empresa. L'identification de ces nouvelles cibles doit être replacée dans l'évolution du modèle de croissance de la banque. Alors que la BCP était traditionnellement une banque d'affaires, elle s'est tournée depuis une quinzaine d'années vers les opérations de banques de détail. Sa stratégie est devenue plus agressive sur ce segment, faisant passer ce type d'opérations de 15 % de son portefeuille de prêt en 2002, à 47 % en 2011. Globalement, la réorientation des activités de la banque vers les opérations de détail lui a permis d'atteindre le statut de *leader* dans le segment des petites et moyennes entreprises les plus consolidées et du prêt à la consommation. Oxford Business Group, *Report: Peru*, p. 54, Entrevue G. Ferrari.

⁴⁹ Le holding financier dispose d'un plan de développement pour la finance de détail qui allie trois moyens de bancarisation des couches de population du *lower tier*: les agences bancaires pour l'extension géographique, le plan Huascaran pour la finance de consommation et Edyficar pour la microfinance. Credicorp, «Investors Presentation». Notons que cette cible est d'autant plus alléchante pour Credicorp lorsque l'on tient compte de la tendance à l'augmentation des revenus dans les groupes socioéconomiques inférieurs comme opportunité de marché. Pour la capitale, Lima, il y a un déplacement net des groupes de personnes vers les couches de revenus médians et supérieurs et les groupes inférieurs et marginaux apparaissent comme les plus dynamiques, avec des niveaux de croissance annuelle moyens des revenus de 63 % et 93 % respectivement. Ibid., 16. Le pari du holding financier n'est pas uniquement de capter les clientèles exclues, mais aussi de *surfer* sur la croissance des revenus à la base de la pyramide pour faire croître ses propres activités. Entrevue G. Ferrari.

traditionnelle ayant réussi dans la microfinance par elle-même. Toutes les sociétés commerciales ayant du succès en microfinance sont des institutions de microfinance»⁵⁰. La Banco de Crédito prend donc conscience qu'elle doit s'approprier une expertise, un savoir-faire, des pratiques, une culture organisationnelle et des technologies particulières à la microfinance péruvienne si elle souhaite poursuivre sa croissance et assurer sa domination du marché.

C'est parce qu'elle était pleinement consciente de cette lacune que la banque a cherché à acquérir une institution de microfinance pour produire un nouvel agencement. La transaction sera finalement conclue avec CARE pour l'acquisition de ses parts majoritaires dans Edyficar. En somme, du point de vue de la Banco de Crédito, Edyficar est le «joyau» qui leur ouvrira la porte toute grande pour accéder à des marchés autrement inaccessibles, non seulement dans le pays, mais à l'échelle continentale⁵¹. Pour bien exploiter ce joyau, elle met à profit deux outils sociotechniques qui vont contribuer à territorialiser l'agencement en le rendant plus fonctionnel, plus stable et plus puissant dans sa capacité de produire des machines d'accumulation: l'expertise microfinancière et les microtechnologies d'expansion.

Expertise microfinancière

Comme la banque accorde une très grande valeur au savoir-faire spécifique en microfinance, cela va donner à l'agencement avec Edyficar un caractère relationnel particulier qui explique comment il se territorialise. Pour la Banco de Crédito, il est clair qu'elle ne doit pas coloniser la culture de son nouveau joyau. Comme l'explique G. Ferrari, le responsable de la stratégie d'expansion de la Banco de Crédito dans le segment du *lower tier*:

La principale raison qui a fait notre réussite dans ce cas, est que nous n'avons pas contaminé leur culture avec la nôtre. Le modèle d'Edyficar est très axé sur les personnes, [...] leurs analystes sont très bien formés. Notre modèle est davantage axé sur l'analyse des données, l'écorage (*scoring*), l'efficacité en termes de processus, etc. Par conséquent, nous avons gardé tout le personnel d'Edyficar, du PDG jusqu'au dernier employé⁵².

Contrairement à ce qui s'est produit lors de la formalisation des programmes de CARE en 1998, où les pratiques de l'institution ont été profondément modifiées, cette fois la philosophie et le *meaning* d'Edyficar demeurent les mêmes puisque la Banco de Crédito souhaite avant tout conserver la «recette» du succès d'Edyficar⁵³.

Toutefois, la dynamique relationnelle dans l'agencement n'en est pas une d'insertion sans transformations. En s'inscrivant dans le giron de Credicorp, Edyficar n'est pas protégée par une bulle

⁵⁰ Entrevue G. Ferrari.

⁵¹ Ibid.

⁵² Ibid.

⁵³ Ibid.

de verre qui l'isolerait des rapports de forces de l'économie politique. C'est une dynamique relationnelle d'alignement entre des composantes ne disposant pas des mêmes sources de pouvoir. Ainsi, alors que la Banco de Crédito a préservé des portions de culture qu'elle valorise, elle s'assure parallèlement un contrôle sur l'institution, lui permettant de déterminer les contours de son évolution. Bien que le personnel et les gestionnaires d'Edyficar soient demeurés en place après l'acquisition, le conseil d'administration a presque entièrement changé et il est maintenant présidé par G. Ferrari. Cela démontre que la manière dont les composantes de l'agencement sont ordonnancées implique une relation inégale en terme de pouvoir de contrainte des possibles dans l'agencement, puisque le dernier mot et les capitaux sont détenus par Credicorp. Cela démontre aussi que les relations inégales d'alignement participent à rendre fonctionnel l'agencement. L'ascendance de Credicorp contribue à gérer les tensions dans le sens où cela contraint Edyficar à rentrer dans les rangs. Comme je l'exposerai plus bas, il y a un prix à payer pour ces nouvelles capacités acquises au contact de la haute finance.

Microtechnologies d'extension

Pour parvenir à enrôler les clientèles de la base de la pyramide encore non desservies, la Banco de Crédito-Edyficar doit trouver des moyens de leur offrir des services financiers de manière rentable. Le défi consiste à réussir à étendre géographiquement ses points de services tout en parvenant à dégager un profit sur chacune des transactions. Des microtechnologies d'expansion des services financiers à la marge apparaissent alors dans l'agencement, dont les agences bancaires (*cajeros correspondientes*) dans les zones rurales et périurbaines⁵⁴. Pour la banque, ces outils innovants sont «la clé» pour atteindre les zones de faibles revenus⁵⁵, car ils permettent de dépasser les limites à la rentabilité des ATM pour parvenir à desservir de manière rentable les clients qui effectuent des opérations bancaires courantes avec des petits montants par transaction⁵⁶.

La Banco de Crédito développe aussi les technologies de service bancaire itinérant (*mobile banking*), en collaboration avec de nouvelles composantes qui entrent dans l'agencement, Movistar et Mastercard. La banque souhaite utiliser la technologie ayant atteint le plus fort taux de pénétration au pays, le téléphone mobile, pour rejoindre les clients à la base de la pyramide en leur offrant une plateforme transactionnelle qui les introduit dans le système financier. Du point de vue de Credicorp,

⁵⁴ Les *cajeros correspondientes* sont des agences bancaires (*banking agents*). Il s'agit d'une modalité d'expansion propre aux services bancaires à distance (*branchless banking*) procurant des services financiers en dehors des succursales bancaires conventionnelles grâce à l'utilisation d'agents de vente au détail et des technologies d'information et de communication. Au Pérou, cette technique consiste à établir dans les *bodegas* (petits commerces locaux qui ressemblent aux *convenience stores* ou aux 'dépanneurs' nord-américains), les pharmacies et autres petits commerces de proximité, des canaux d'opérations bancaires en formant les employés pour procéder à des opérations de bases (retraits, paiements de factures et transferts de fonds).

⁵⁵ G. Ferrari cité dans Dube, «Financial Inclusion on the Rise».

⁵⁶ W. Bayly, cité dans Pereyra et Ubillús, «Nuestra principal competencia».

il s'agit là d'opportunités énormes qui offrent «toute une gamme de possibilités de croissance» pour l'avenir. L'ambition de pénétration du secteur informel est en ce sens totale. Comme l'explique le directeur général de la Banco de Crédito, Walter Bayly, «la compétition [pour la BCP][...] ce ne sont pas les autres banques, c'est la monnaie [*cash money*][...] Notre souhait est qu'il n'y ait plus aucune monnaie, que tout soit électronique»⁵⁷. Les couches de population peu ou non bancarisées qui utilisent la monnaie deviennent ainsi les cibles de la banque qui y voit un vaste potentiel d'appropriation-accumulation en croissance.

EXCLUSION DE LA MISSION SOCIALE

La dynamique de l'agencement procède aussi par exclusion. Ainsi, malgré les engagements pris par la Banco de Crédito lors de l'achat d'Edyficar, des points de discorde jettent un doute sérieux sur la commensurabilité des logiques développementalistes et financières dans l'agencement. Ce qui se produit, c'est en fait une impossibilité de stabiliser la coexistence de la mission sociale originelle de CARE —une inclusion économique réelle pour les plus pauvres— avec les appétits d'accumulation de la Banco de Crédito. Comme cette mission est trop hétérogène dans un agencement dont les relations incorporent toujours plus d'ascendance avec les impératifs d'accumulation du champ financier, il y a des lignes de fuite et des pratiques sont évacuées parce qu'elles ne cadrent pas, qu'elles sont trop hétérogènes et qu'elles entrent en contradiction avec les intérêts dominants. Ces pratiques d'exclusions sont importantes, car elles illustrent les rapports de force dans l'agencement et qu'elles portent à conséquence pour le type de marché financier qui est créé.

Captation de l'épargne

Les pourparlers entre les deux entités à propos de la captation de l'épargne des clients d'Edyficar témoignent de ces tensions et contradictions. La captation des dépôts du public fait partie des plans de développement stratégiques d'Edyficar depuis longtemps⁵⁸. L'offre de produit d'épargne personnelle, nonobstant les avantages que cela apporte en matière de capitalisation pour l'institution de microfinance, est évidemment cohérente avec sa mission. Toutefois, alors qu'Edyficar est techniquement autorisée par le régulateur à capter les dépôts du public depuis son agrégation de *Financiera* en 2008, la Banco de Crédito résiste et souhaite plutôt que les clients ouvrent des comptes d'épargne dans sa propre institution.

Le directeur commercial d'Edyficar affirmait en 2012 que l'institution de microfinance souhaitait «commencer à capter les dépôts du public sous peu». Sans offrir d'explication sur la teneur des discordes, ce gestionnaire a reconnu que «ce n'était pas évident à réaliser» et que l'institution de

⁵⁷ Ibid.

⁵⁸ Marr, «Does Transformation».

microfinance était «en pourparlers avec la Banco de Crédito à ce sujet»⁵⁹. Lorsque questionnée à ce propos, la haute direction de la banque n'a pas caché sa résistance et elle en a même éclairé les motifs. Questionné sur les raisons qui poussent la Banco de Crédito à s'investir dans des programmes de capacitation financière avec les clientèles du segment de marché desservi par Edyficar, le *bottom of the pyramid*, un membre de la direction répond: «le marché d'Edyficar est du côté des prêts; le côté des dépôts, c'est pour nous»⁶⁰. Les stages effectués par l'équipe du département de marketing de la Banco de Crédito, qui partent vivre quelques jours avec des gens de différents niveaux socioéconomiques, ont permis de révéler l'ampleur du niveau d'informalité de l'épargne à la base de la pyramide. Du point de vue de la Banco de Crédito, l'épargne informelle, ces «millions de *Soles* dormant sous le matelas», est une niche extrêmement prometteuse pour développer ses opérations. Pour pénétrer cette portion du marché périphérique, la Banco de Crédito mobilise des efforts importants afin de mettre sur pied des outils visant à dépasser les barrières à l'informalité de l'épargne, comme les programmes d'éducation financière et de renforcement de la confiance dans le système bancaire, et le développement de nouveaux produits pour rentabiliser l'ouverture de comptes d'épargne via les *cajeros corresponsales*⁶¹.

Deux ans après que ces tensions sur la captation de l'épargne aient été soulevées lors de la recherche de terrain, Edyficar ne capte toujours pas les dépôts du public ⁶². Les nouvelles relations entre la banque et l'institution de microfinance dans l'agencement tendent à strier un rapport de force, ce qui a un impact sur la capacité d'action des constituantes. En empêchant sa filiale Edyficar d'accéder à une source de capitalisation autonome via les dépôts du public, Credicorp limite ses capacités d'action et maintient son ascendance⁶³. Cela a aussi un impact sur les clients d'Edyficar qui n'ont pas la possibilité d'accéder à une gamme complète de services dans une même institution financière.

Augmentation des prêts moyens

La Banco de Crédito dévie aussi de son engagement initial à soutenir la mission sociale de CARE, alors que le montant moyen des prêts a fortement augmenté, passant de 1024 \$ US avant l'acquisition, à 1796 \$ US en 2013⁶⁴. Cette déviation est liée à la logique de croissance qui imprègne la Banco de Crédito. La direction explique en effet que le modèle d'affaire d'Edyficar consiste à croître avec le client. Puisque sur un prêt initial de 1000 PEN (environ 400 \$ US) l'institution de

⁵⁹ Entrevue G. Moron.

⁶⁰ Entrevue G. Ferrari.

⁶¹ Ibid.

⁶² Les états financiers d'Edyficar montrent que l'IMF dessert des déposants, mais il s'agit essentiellement de grands déposants institutionnels. Apoyo & Asociados, «Edyficar Informe 2014», Equilibrium, «Edyficar Rating 2014».

⁶³ À cet égard, il sera intéressant d'observer ce qu'il adviendra des dépôts du public captés par Mibanco lorsque le processus d'incorporation des activités de la banque de microfinance sera entièrement intégré dans le giron de Credicorp. Plusieurs scénarios sont envisageables et partiellement dépendants de l'autorisation de la SBS.

⁶⁴ Portocarrero, et al., «Commercial Banks and Microfinance», p. 227; MixMarket data base.

microfinance opère à perte en raison du coût d'acquisition du client, «le modèle, le pari, c'est que le client va croître»⁶⁵. Cela indique qu'essentiellement, ce qui intéresse la Banco de Crédito n'est pas simplement de desservir les petits emprunteurs, mais bien de les insérer dans le système financier pour pouvoir récupérer ceux qui vont croître de manière suffisante pour devenir de plus gros débiteurs⁶⁶. Cela n'implique pas qu'il ne soit plus possible pour un microentrepreneur d'obtenir un prêt de 1000 PEN avec Edyficar, mais il reste que la tendance est suffisamment lourde pour que l'on y décèle une dérive de mission.

3.3 CONSÉQUENCES: NOUVELLE CRÉATURE D'ACCUMULATION

Qu'en est-il maintenant des conséquences de l'alignement interactif entre la Banco de Crédito et Edyficar pour le type de marché financier qui est créé ? Il est important de saisir la signification des lignes de fuites qui montrent qu'une part des objectifs sociaux sont amenés à quitter l'agencement pour forger une homogénéité interne. La vision du social est diluée afin de stabiliser l'agencement d'une manière qui tend à desservir davantage les appétits d'accumulation que les objectifs de développement social. En ce sens, une des conséquences de la fusion est de diminuer les entraves pour la Banco de Crédito en facilitant l'ouverture de nouveaux espaces d'accumulation dans l'économie informelle.

La stratégie de la Banco de Crédito pour le développement des services financiers destinés aux populations non bancarisées ne relève pas d'une mission sociale au sens politique du terme, mais plutôt d'une logique qui dessert ses ambitions d'accumulation. En termes bourdieusiens, la banque est étrangère à l'habitus du champ du développement: elle ne peut pas intégrer purement et simplement la logique développementaliste, mais elle peut en traduire certains éléments selon ses propres termes. Comme le résume la direction de la banque: «l'idée d'inclusion financière n'est pas seulement une question de responsabilité sociale pour nous, c'est une zone d'activités très importante de l'entreprise[...]. [Car] ce n'est pas en volant des clients aux autres institutions financières que nous développerons nos activités, c'est en insérant de nouveaux clients dans le système financier». Par ailleurs, dans la logique financière, l'engagement «social» de la Banco de Crédito dessert de surcroît la durabilité du système d'accumulation capitaliste, venant pérenniser ces niches d'accumulation, comme l'exprime la direction:

⁶⁵ Entrevue G. Ferrari.

⁶⁶ La BCP rapatrie les microentrepreneurs les plus prospères, soit ceux qui tirent dans une première phase la moyenne du prêt moyen de l'IMF vers le haut et qui transiteront ensuite du côté de la banque pour rejoindre le segment des microentreprises de tranche supérieure et des petites entreprises. Donnant des détails sur le plan Huascarán, G. Ferrari expliquait ainsi que la BCP visait à remplir l'écart pour aller chercher la tranche entre les prêts moyens de 28 000 PEN de la BCP et ceux de 3 700 PEN d'Edyficar en faisant en sorte que les prêts moyens de la banque diminuent et que ceux de l'IMF augmentent, cité dans Costa et Rodríguez, «Mirada interna».

Nous devons jouer un rôle social dans ce domaine, sinon, ce ne sera pas durable sur le long terme.[...] Ce n'est pas parce que nous voulons être Mère Teresa.[...] Notre rôle de responsabilité sociale le plus important est de faire en sorte que nos clients comprennent vraiment ce qu'ils obtiennent avec un prêt: des avantages, mais aussi des coûts et des obligations. Il y a aussi cet impact très micro, réalisé grâce aux analystes de crédit qui visitent les clients, les soutiennent pour établir leurs états financiers, leur enseignant ce qu'il faut faire et ce qu'il vaut mieux éviter⁶⁷.

Forger des clients consommateurs responsables, c'est donc là l'essentiel de la contribution de la Banco de Crédito à la mission de l'inclusion financière soutenable. Ce sont des intérêts sociaux instrumentalisés aux fins d'une croissance durable, pour les besoins de la banque, et non pas en essence pour les besoins des individus et de leur qualité de vie. En somme, l'adhésion envers la mission d'inclusion financière est possible, mais dans les termes de l'habitus financier capitaliste de banquier. Que les clients d'Edyficar soient plus nombreux et qu'ils se comportent de manière à faire perdurer le système est souhaitable, parce que cela présente une opportunité de profit pour la banque. Grâce à l'expertise originelle de l'institution de microfinance et à ses clients, la banque réussit son positionnement stratégique et demeure au premier rang dans le marché financier compétitif du Pérou. L'endettement des microentrepreneurs est croissant, les profits de Credicorp aussi, mais on ne sait rien de ce qu'il advient de la qualité de vie de ces personnes au bas de la pyramide, puisqu'on assume que grâce à la finance, leurs perspectives seront nécessairement meilleures.

Tout récemment, la Banco de Crédito et Credicorp ont poussé plus avant l'instrumentalisation de l'expertise d'Edyficar en inaugurant une nouvelle institution financière dans un autre marché avec de fortes capacités d'expansion dans la région de Medilin en Colombie⁶⁸. Encumbra, la nouvelle institution de microfinance du holding Credicorp, est basée sur le modèle d'affaires à succès d'Edyficar. Comme l'exprime la direction de la Banco de Crédito, son objectif est de se servir de ce modèle pour «convertir» les activités microentrepreneuriales en opportunité de profit⁶⁹:

Pour *convertir la plate-forme de progrès des entrepreneurs colombiens*, nous allons investir 78 millions de dollars au cours des huit prochaines années, en espérant un impact favorable sur les niveaux croissants de l'inclusion financière dans ce pays.[...] Nous visons un portefeuille à hauteur de 39 millions, desservant 36 000 clients avec un réseau de 10 agences d'ici 2015.

Cette entrée fracassante sur le marché colombien est donc rendue possible grâce au joyau que la Banco de Crédito a acquis, le modèle d'Edyficar.

⁶⁷ Entrevue G. Ferrari.

⁶⁸ Le taux pénétration bancaire y est de 27 %.

⁶⁹ Percy Urteaga, vice-président de Encumbra, cité dans Gestion, «Credicorp presentó Encumbra». Notons que Urteaga occupe aussi un poste sur le conseil d'Edyficar et de Mibanco, en plus d'assurer la direction générale de Mibanco.

En résumé, ce sont les impératifs de croissance qui ont poussé CARE, Edyficar et la Banco de Crédito à faire évoluer l'agencement pour les mettre en relation. Au sein de l'agencement, les expertises et les capitaux de financements vont faire évoluer les capacités pour rendre l'alliance encore plus efficace dans ses ambitions de croissance et de pénétration du marché. L'alignement ne s'est pas fait sans conséquence toutefois. Comme les rapports de force tendent vers le pôle financier, ce sont des pratiques et des idées sociales et développementalistes qui sont écartées, laissant plus de place à la réalisation du projet d'accumulation capitaliste de la Banco de Crédito et de Credicorp. Ce projet va d'ailleurs poursuivre son approfondissement avec l'intégration de Mibanco dans l'agencement.

4. ENRÔLEMENT DE MIBANCO

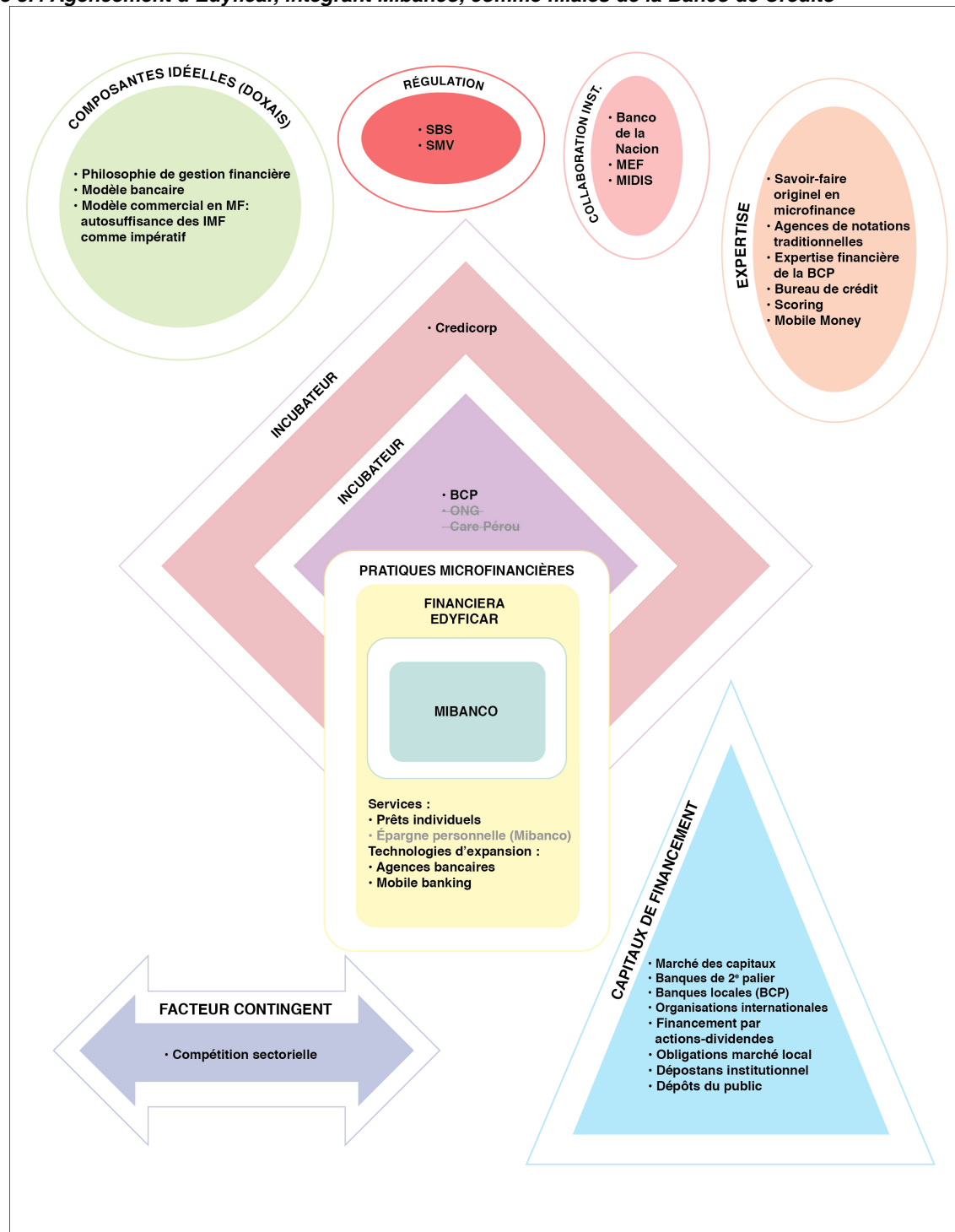
L'agencement de la fusion entre Edyficar et la Banco de Crédito a enrôlé une nouvelle composante en février 2014, Mibanco. Il s'agit de la seule banque spécialisée en microfinance au Pérou. Elle a été créée en 1998 à partir d'un processus de transformation des programmes de microcrédit de Accion Comunitaria del Peru (ACP)⁷⁰. Il s'agit de l'institution de microfinance qui a tenu le premier rang du système microfinancier péruvien pendant de nombreuses années. Credicorp, via sa filiale Edyficar, s'est portée acquéreuse des parts majoritaires de Mibanco en 2014. La nouvelle entité composée avec la fusion représente désormais un portefeuille de prêts de 7 098 millions PEN (environ 2 360 millions \$ US), comptant pour 19.5 % des parts de marché des microcrédits (représentant 3.7 % de tout le portefeuille de prêt du système financier) et desservant 886 000 clients.

Dans les sous-sections suivantes, j'analyse les dimensions significatives de ce nouvel agencement en me penchant d'abord sur la course à la croissance qui a conduit à la dégringolade de Mibanco en entraînant des tensions importantes dans son agencement. Je traite ensuite des tentatives de Mibanco de juguler ces tensions pour montrer comment on a tenté de maintenir l'agencement de Mibanco cohérent, sans succès. Ensuite, j'analyse la position de Mibanco dans l'agencement de la finance périphérique péruvienne pour mettre en lumière les raisons qui ont exigé un processus de stabilisation et j'expose ces procédés de stabilisation: l'enrôlement de Mibanco dans le giron de la Banco de Crédito, les efforts d'acteurs locaux pour légitimer la transaction et pour rassurer le marché. Je ne traite pas des conséquences de ce nouvel agencement. Les transformations sont en effet trop récentes pour pouvoir analyser leurs impacts sur le marché financier périphérique. Cependant, les conséquences potentielles seront abordées en conclusion générale du chapitre.

⁷⁰ ACP est un holding à but non lucratif voué à l'inclusion sociale des ménages à faibles revenus. Juste avant la fusion, le holding possédait des parts majoritaires dans 23 IMF latinoaméricaines dans une dizaine de pays. ACP est inscrit dans le giron d'ACCION international, la grande ONG phare du secteur microfinancier.

Mais tout d'abord, il convient de présenter la figure 3.4 du nouvel agencement BCP-Edyficar-Mibanco. Le seul changement significatif, outre l'insertion de Mibanco dans le giron de Credicorp, est l'ajout des dépôts du public comme source de financement et de l'épargne personnelle comme services offerts à la clientèle. On note aussi des formes d'expertise qui s'ajoutent, non pas tant en raison de l'arrivée de Mibanco comme telle, mais plus largement en raison des évolutions globales du secteur microfinancier péruvien. Arrivent donc les modèles de *scoring* et les bureaux de crédit pour l'évaluation des risques de crédit et le *mobile money* comme technologies d'expansion.

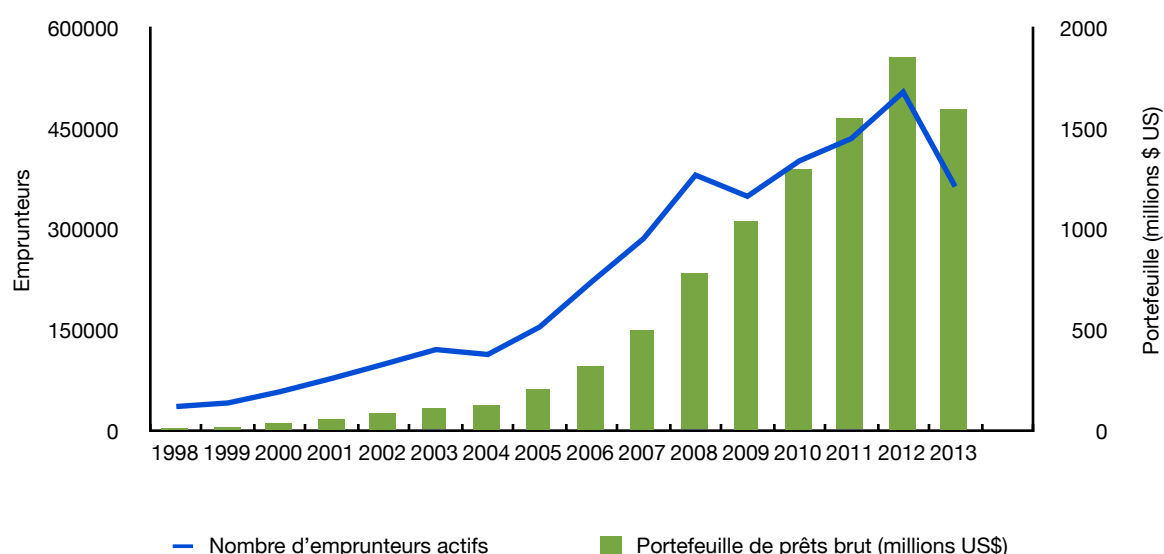
Figure 3.4 Agencement d'Edyficar, intégrant Mibanco, comme filiales de la Banco de Crédito



4.1 COURSE À LA CROISSANCE ET DÉGRINGOLADE

Depuis sa création, Mibanco a soutenu un rythme de croissance très élevé qui a été rendu possible après sa transformation en banque grâce aux techniques de management financières appliquées et aux fonds injectés. Comme le montre le graphique 3.3, le portfolio de prêts a cru de manière astronomique passant de 12 millions en 1998, à 500 millions en 2007 et à 1.6 milliard \$ US en 2013.

Graphique 3.3 Croissance du portefeuille de prêts et du nombre d'emprunteurs, Mibanco 1998-2013



Source: Données du MixMarket

La trajectoire montre une vague de croissance agressive initiée au cours de la deuxième moitié des années 2000. Cette vague a été soutenue par une stratégie de croissance particulière qui est directement liée aux problèmes qui ont forcé ACP à se départir de Mibanco. Pour soutenir la croissance de la banque, une série de quatre obligations ont été émises en 2007 et 2008 pour un total d'environ 40 millions \$ US⁷¹. La taille moyenne des prêts de Mibanco a fortement augmenté, quadruplant au cours de ses dix premières années d'opération⁷². Mibanco a également développé ses activités auprès de nouvelles clientèles (petites et moyennes entreprises) et dans des zones géographiques auxquelles elle n'était pas accoutumée⁷³.

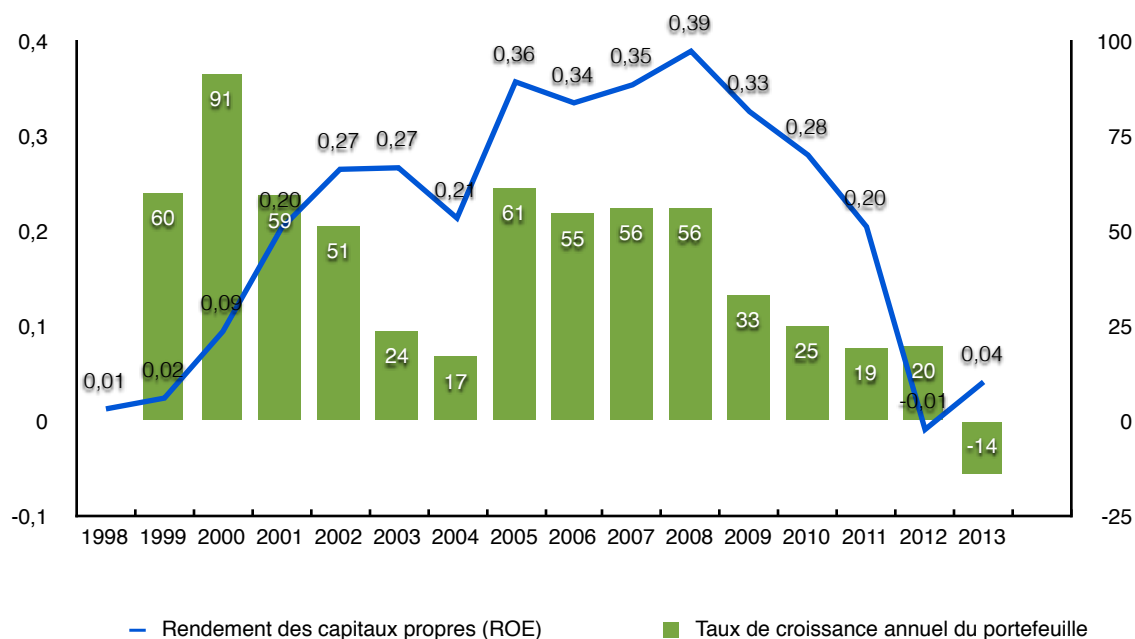
⁷¹ Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 138.

⁷² Ibid., 23. Le solde moyen par emprunteur est passé de 334 \$ US en 1998, à 1749 \$ US en 2007, puis à 4392 \$ US en 2013, selon les données du MixMarket.

⁷³ Entrevue P. Ordoñez.

Dans les premiers temps, ces stratégies fonctionnent et l'institution de microfinance a des années de gloire entre 2005 et 2009 (voir le graphique 3.4), alors qu'elle soutient un important taux de croissance de son portefeuille de prêt, accompagné par une forte rentabilité, avec un ROE moyen de 35 % pour la période. Par la suite, la dégringolade de la performance financière de l'institution débute. Le rythme de croissance ralentit à compter de 2009, pour atteindre la décroissance de ses activités à partir de 2012 (de 14 % de son portefeuille de prêts et de 28 % de sa clientèle). Les répercussions sur le rendement sont majeures: en 2012 le ROE tombe sous zéro et ne relève qu'à 4.12 % en 2013.

Graphique 3.4 Croissance et rentabilité de Mibanco 1998-2013



Source: Données du MixMarket

La course à la croissance a conduit Mibanco à sa perte en raison du manque d'expertise et de microtechnologies spécifiques pour étendre ses activités auprès de segments de clientèles qu'elle ne connaît pas bien. On retrouve donc ici aussi la centralité des outils sociotechniques pour faire tenir ensemble l'agencement. Sans ces outils, Mibanco souffre de lacunes de capacités, ce qui la conduit à mal évaluer la capacité de remboursements de ses clients et à augmenter dangereusement le niveau de délinquance de son portefeuille. Son incapacité avérée à être fonctionnelle —donc rentable— sur ces nouveaux segments a entraîné une baisse de revenus importante en raison des prêts non recouverts et du niveau plus élevé de provisions exigées par le régulateur pour couvrir les risques⁷⁴. La situation de son principal actionnaire ACP s'en est trouvée sérieusement affectée, puisque 80 % de ses revenus

⁷⁴ Carranza, «Vente de Mibanco».

proviennent des dividendes versés par Mibanco. ACP s'est donc trouvée dans une situation très délicate.

Il faut à cet égard préciser que la stratégie de croissance de Mibanco était en phase avec celle d'ACP, ce qui va aggraver les choses. On voit alors la performativité des logiques de croissance lorsque les impératifs sont mis en pratiques dans les agencements. Pendant plusieurs années, ACP a affiché un «optimisme excessif» et opté pour une «stratégie d'expansion agressive»⁷⁵ exploitant les dividendes juteux de Mibanco afin de financer ses autres activités sur le continent. Lorsque la rentabilité de Mibanco commence à décliner en 2011, ACP, toujours habité par ses ambitions de croissance, émet des obligations internationales à hauteur de 85 millions \$ US pour se recharger en capitaux. Mais la performance de ses filiales, à commencer par celle de Mibanco, ne s'améliore pas et ACP se retrouve au début de 2013 contrainte de quémander des dérogations à ses créanciers en regard de ses obligations. L'organisation tente alors d'augmenter sa capitalisation afin de maintenir ensemble son propre agencement. Mais ces efforts échouent: les partenaires potentiels refusent d'injecter des fonds supplémentaires en raison de la mauvaise gestion du holding⁷⁶.

ACP s'est donc révélée incapable de maintenir la stabilité de son agencement et l'enrôlement des organes de savoir expert a commencé à vaciller. Fitch Rating la décote à l'automne 2013, jugeant qu'elle se retrouve en défaut de paiement technique⁷⁷. Les rumeurs commencent à circuler parmi les experts et commentateurs lorsque dans une ultime tentative de sauver les meubles en février 2014, ACP vend 12 % de sa participation dans BancoSol (une institution de microfinance bolivienne) à un consortium européen pour obtenir des liquidités. Mais ces ultimes efforts ne sont pas en mesure de lui permettre de remplir ses obligations. Incapable d'enrôler de nouvelles sources de capitaux, handicapée par son bilan peu reluisant où bien peu de ses actifs ont de la valeur, elle est contrainte de liquider son joyau, Mibanco. Au final, la perte sera énorme pour ACP, Mibanco étant vendu à un moment où elle a perdu énormément de son lustre légendaire⁷⁸.

4.2 TENTATIVES DE JUGULER LES TENSIONS AVANT D'ABDIQUER

La stratégie de croissance qui animait tant ACP que Mibanco aura donc au final mené à la chute de la banque spécialisée. Mais pour comprendre comment les capacités de ces organisations ont évolué, il est important d'observer de quelle manière elles ont tenté de redresser la situation avant d'abdiquer.

⁷⁵ Proexpansion, «Venta de Mibanco».

⁷⁶ Custodio, «Venta de Mibanco».

⁷⁷ Fitch Ratings, «Fitch Downgrades».

⁷⁸ Mibanco a été valorisée dans la transaction avec Credicorp à 1.3 fois sa valeur comptable, rapportant à ACP 179.4 millions \$ US. En comparaison, Credicorp avait déboursé 2.55 fois la valeur comptable pour Edyficar en 2009. A. Rabanal, directeur de la recherche pour Credicorp Capital, cité dans Quigley, «Credicorp Unit».

Mibanco a utilisé deux procédés de stabilisation pour juguler les tensions: la reterritorialisation et la mise en visibilité de sa contribution sociale; et le renforcement de l'expertise interne. Les échecs comme les succès sont constitutifs du processus d'émergence des marchés financiers périphériques et, à cet égard, ils méritent d'être analysés afin d'observer comment ces échecs sont performatifs au double sens de capacités destructives et constructives⁷⁹. Les échecs de stabilisation sont destructifs au sens où ils anéantissent les efforts d'alignement de la mission sociale originelle de Mibanco avec ses ambitions de croissance et de rentabilité. Ils sont par ailleurs constructifs puisqu'ils créent les conditions de possibilité pour le rachat des actifs de Mibanco par le holding Credicorp.

Reterritorialiser la mission sociale

Comme Edyficar, Mibanco est insérée dans deux champs, transposant des habitus difficilement conciliables dans son agencement. Pour elle également, les impératifs et la *doxa* de l'accumulation financière pèsent sur ses ambitions sociales et font naître des tensions importantes. Mibanco conçoit sa contribution sociale comme un *triple bottom line*, c'est-à-dire que «ses pratiques concourent vers une triple rentabilité —sociale, économique et environnementale— et qu'elles visent à atteindre un équilibre entre les intérêts de l'entreprise et les attentes des parties prenantes de l'institution⁸⁰». Cependant, plus Mibanco s'est développée comme banque, plus il est devenu difficile de garder l'accent sur sa mission et de maintenir cet équilibre. Au sommet de la vague de croissance rapide en 2010, les gestionnaires d'ACP étaient d'ailleurs préoccupés par la «santé» de la mission de Mibanco⁸¹. Ils créent alors une nouvelle division au sein de la banque, la *Gerente de Activo Social* (gestion de l'actif social). Deux tâches visant à reterritorialiser, donc à stabiliser la mission sociale, incombent au département: suivre les performances sociales de Mibanco et renforcer sa culture organisationnelle dans le sens de l'atteinte de cette mission.

Concernant la culture organisationnelle, le département de Gestion de l'actif social a tenté d'inscrire la mission dans les habitus de ses employés, directeurs et dirigeants afin de les acclimater au *triple bottom line*. Pour juguler les tensions qui pèsent sur la soutenabilité de la performance sociale, on a cherché à développer et à maintenir une culture soucieuse de cette performance à l'interne. Ce défi a été longuement discuté en entrevue avec la directrice du département qui explique qu'enrôler les gens à l'intérieur de l'organisation est un travail de longue haleine:

C'est un défi pour toute institution de microfinance qui a cru et qui souhaite conserver sa mission dans ses activités, cela demande de créer une culture interne liée à la mission et de la relier continuellement avec les performances financières. C'est facile de se préoccuper uniquement de vendre des produits financiers et d'oublier le progrès des clients. [...]À certains

⁷⁹ La notion d'échec constructif, ou performatif, est inspirée par Best, *Governing Failure* et par Ferguson, *Anti-Politics Machine*.

⁸⁰ Mibanco, «Memoria Anual 2013».

⁸¹ Entrevue C. Benavides.

égards, lorsque cela concerne des activités concrètes comme la formation des clients par exemple, nous y arrivons assez bien. Mais lorsque cela concerne la culture, l'éducation à l'intérieur de l'organisation, cela demande plus d'investissement et de temps pour changer les manières de voir.[...] C'est un travail de tous les jours, incluant le langage que l'on utilise⁸².

Concernant le suivi de la performance sociale de Mibanco, le département a cherché à mesurer précisément l'évolution de l'atteinte des objectifs de la mission. Différents outils ont été utilisés dont un modèle spécifique de surveillance interne, le 3P (People, Planet, Profit/*Persona, Planeta, Provecho*) et les rapports de notation de la performance sociale produits par les agences de notation spécialisées. Ces outils sociotechniques auraient pu jouer un rôle performatif. En effet, en s'appuyant sur la technicisation de la mission sociale —mise en calculs, analyse d'indicateurs standardisés de performance, apparence de neutralité des agences de notation— on espérait rendre les objectifs compréhensibles et les progrès visibles et crédibles. Cependant, leur performativité a échoué puisque la tentative de stabiliser la mission sociale n'a pas réussi. En analysant l'évolution du portefeuille de prêts de la Banque, on voit en effet qu'il n'y a pas eu un redressement des activités de Mibanco dans le sens de sa mission, au contraire. De plus en plus de fonds et de ressources sont consacrés par Mibanco à desservir des clients ayant déjà accès au système financier et appartenant aux couches supérieures de revenus. L'attention accordée au suivi de la mission va même fuir l'agencement de Mibanco, alors que les notations sociales ont cessé d'être produites, *idem* pour les rapports de performance 3P. Quelques semaines avant l'achat de Mibanco par Edyficar, la directrice du département de Gestion de l'actif social démissionne⁸³ et dans les plus récents descriptifs de la structure organisationnelle de la banque, le département a disparu⁸⁴.

Cette incapacité à maintenir le social dans l'agencement a des conséquences sur le devenir de l'institution et sur le devenir de la finance périphérique péruvienne. Les préoccupations qui fuient l'agencement doivent être prises en compte afin d'observer l'exclusion des alternatives et l'inclusion de nouvelles manières de faire qui contribuent à déstabiliser le système microfinancier en encourageant le surendettement des clientèles et en fragilisant Mibanco. Si Mibanco avait réussi à stabiliser, c'est-à-dire à stratifier un agenda social dans ses pratiques, on peut penser que son devenir aurait été différent et qu'elle n'aurait pas été rachetée par des intérêts privés détenus par un des groupes capitalistes les plus influents du pays. Une préoccupation pour la mission sociale incorporée par les agents aurait pu ralentir la pression à la croissance agressive, freiner l'augmentation moyenne des prêts accordés et ainsi éviter d'engendrer des taux de délinquance aussi élevés. Ce sont ces deux facteurs qui sont au coeur de la dégringolade du bilan de Mibanco.

⁸² Ibid.

⁸³ Mibanco, «Cambios en la Participación».

⁸⁴ Descriptif de la structure de gestion sur le site web de la SMV, en date de mai 2014.

Renforcer l'expertise interne

En sus des efforts de stabilisation de la mission sociale, la direction de la banque a misé sur le renforcement de l'expertise à l'interne pour tenter d'ajuster ses capacités et de garder le cap sur la rentabilité de ses opérations dans l'objectif de stabiliser son propre agencement. Ainsi, au printemps 2012, alors que Mibanco commençait à subir les contrecoups de sa stratégie d'expansion, elle a choisi de restructurer la banque: la direction générale change et plus de 1000 personnes supplémentaires sont embauchées⁸⁵. Le modèle d'affaires évolue également avec un nouveau mode de contrôle des risques en zones rurales appliquant des mesures d'évaluation des risques de crédits plus rigoureuses et développant des modèles de *scoring* adaptés aux nouveaux marchés⁸⁶.

Au vu de l'issue désastreuse de la situation, outre l'augmentation importante des dépenses affectées aux ressources humaines, la mobilisation de l'expertise comme outil sociotechnique n'aura pas donné les effets de redressement escomptés sur les activités de la banque. Cependant, cela aura un effet performatif en enrôlant, dans un premier temps du moins, l'expertise des agences de notation. En effet, sur le coup de la «restructuration», grâce au jugement clément des agences, la crédibilité de Mibanco demeure presque intacte sur le marché financier péruvien, lui donnant un certain répit. L'expertise des agences va donc contribuer à maintenir la façade, Class y Asociados jugeant les perspectives de la banque «stables»⁸⁷. Avec du recul, et même à la lumière des états financiers de la Banque à ce moment, l'évaluation de l'agence semble toutefois bien indulgente⁸⁸. Surtout que le petit milieu de la microfinance péruvienne commence à chuchoter à la même époque à propos des troubles de Mibanco⁸⁹.

D'ailleurs, les problèmes vont continuer de s'accumuler et on retrace une certaine panique dans les soubresauts internes de Mibanco en 2013 dans les mois précédents la vente. Des quelque 1000

⁸⁵ Class y Asociados, «Mibanco Rating», p. 1, 12.

⁸⁶ Entrevue P. Ordoñez; Class y Asociados, «Mibanco Rating», p. 2; Mibanco, «Memoria Anual 2012».

⁸⁷ Selon l'agence, «Les perspectives [...] de risques associés à la solidité financière et aux titres de créance émis par Mibanco sont stables considérant la croissance des activités au cours des dernières années, qui est soutenue par un portefeuille de prêts consolidés avec une qualité suffisante de crédit. Ceci est soutenu par la stratégie d'expansion et de croissance des activités de l'institution [...] permettant de consolider sa position sur le marché». Class y Asociados, «Mibanco Rating».

⁸⁸ Cette indulgence est attribuable à une difficulté classique du secteur de la notation au Pérou où, comme quatre agences sont autorisées à noter les entreprises financières cotées en Bourses, les plus grandes IMF sont réputées pouvoir bénéficier d'une certaine clémence de la part des agences qui souhaitent conserver leur part du marché et ne pas perdre de clients mécontents au profit de leurs concurrents. C'est donc une faille ou une limite de la mesure qui permet de maintenir une certaine façade, même en temps troubles. Il faut d'ailleurs noter que c'est le bureau New Yorkais de Fitch, et non pas une des agences péruviennes, qui a initialement alerté le secteur à l'automne 2013 sur le mauvais état des bilans d'ACP, en soulignant que cela était partiellement attribuable aux difficultés de Mibanco. Fitch Ratings, «Fitch Downgrades».

⁸⁹ En entrevue sur le terrain en 2012 des experts m'ont mis la puce à l'oreille quant aux problèmes vécus par Mibanco. Les avis étaient alors partagés, certains prédisant des problèmes sérieux à venir, d'autres estimant que Mibanco avait les reins assez solides pour récupérer de ses erreurs stratégiques. Certains informateurs ont d'ailleurs subtilement pointé vers la partialité des rapports des agences de notation, suggérant qu'«au moins une grande IMF était en situation difficile au Pérou» et qu'il fallait pour s'en convaincre «regarder les chiffres, non pas les mots». Entrevues, sources confidentielles.

personnes embauchées en 2012, plus de la moitié sont congédiées. D'autres changements interviennent au niveau de la présidence du conseil d'administration et des employés⁹⁰. On tente de contrôler le risque de crédit et Mibanco resserre tellement ses activités qu'elle enregistre une décroissance de son portefeuille de prêts (-14 %) et de sa clientèle (-27 %), une première en 15 ans d'opération. À la fin de 2013, elle passe au 2^e rang du segment des microentreprises, rattrapée par Edyficar en termes de prêts et de clientèles.

4.3 NÉCESSITÉ D'UN PROCESSUS DE STABILISATION

Mibanco est le fleuron de la microfinance au Pérou. Lorsqu'elle se met à vaciller, c'est tout l'agencement de la finance périphérique péruvienne qui est en voie d'être déstabilisé. En raison des relations entre les agencements à différentes échelles, les risques de déterritorialisation pèsent aussi au niveau continental, voire global, et ils vont conséquemment requérir des efforts importants de reterritorialisation à chacun de ces niveaux.

Dans les sous-sections suivantes, j'explique d'abord pourquoi la fuite de Mibanco hors de l'agencement de la microfinance commerciale à succès serait inconcevable. Je vais démontrer qu'elle est *to big to fail* sur deux plans: au plan macroéconomique en raison de la captation des dépôts du public et au plan symbolique en raison de son statut d'institution de microfinance phare globale. Cela demande de réaligner Mibanco dans l'agencement de la finance périphérique péruvienne pour s'assurer qu'elle cadre toujours dans le marché microfinancier dont la croissance se doit d'être soutenable. Ensuite, j'exposerai comment on répond à la nécessité de stabilisation, et ce par trois procédés. D'une part en enrôlant Mibanco dans l'agencement de la BCP-Edyficar pour éviter sa fuite de l'agencement péruvien. D'autre part, en excluant une institution de microfinance marginale du système financier afin de réaffirmer la crédibilité du régulateur en ces temps troubles. Enfin, en activant un processus de naturalisation et de problématisation du «cas» Mibanco d'une manière qui permet de légitimer la transaction.

DIS-ENRÔLEMENT ?

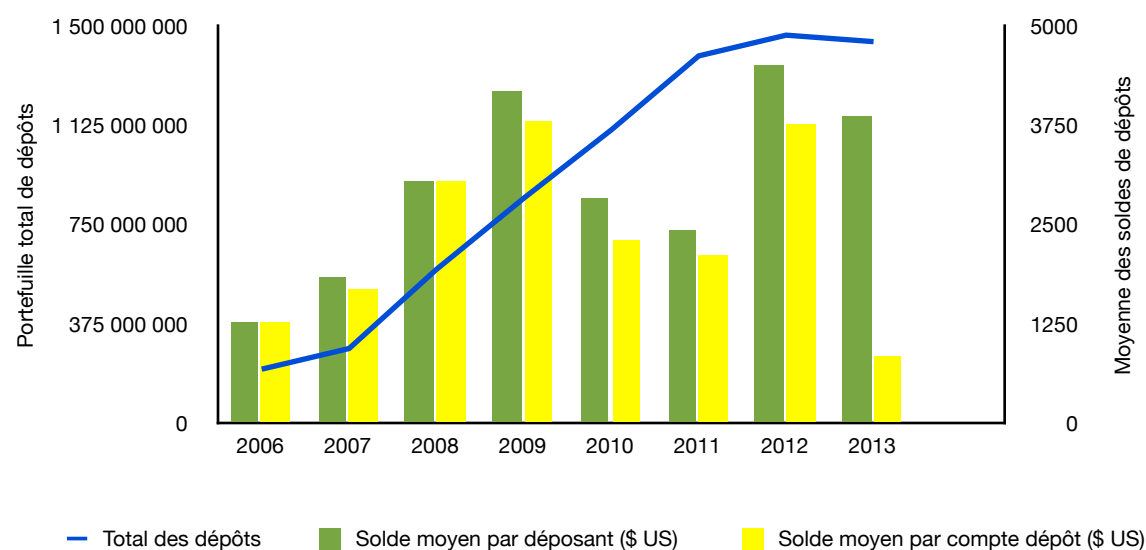
Crainte d'une fuite des dépôts

La posture de Mibanco sur le marché financier péruvien est particulière. Au plan macroéconomique, il ne s'agit pas d'une simple institution de microfinance marginale, puisqu'elle capte plus de 1 milliard \$ US en épargne du public. Une fuite massive des déposants de Mibanco serait dramatique pour le secteur. Or, dans les mois qui ont précédé son acquisition par Credicorp, des

⁹⁰ Mibanco, «Memoria Anual 2013».

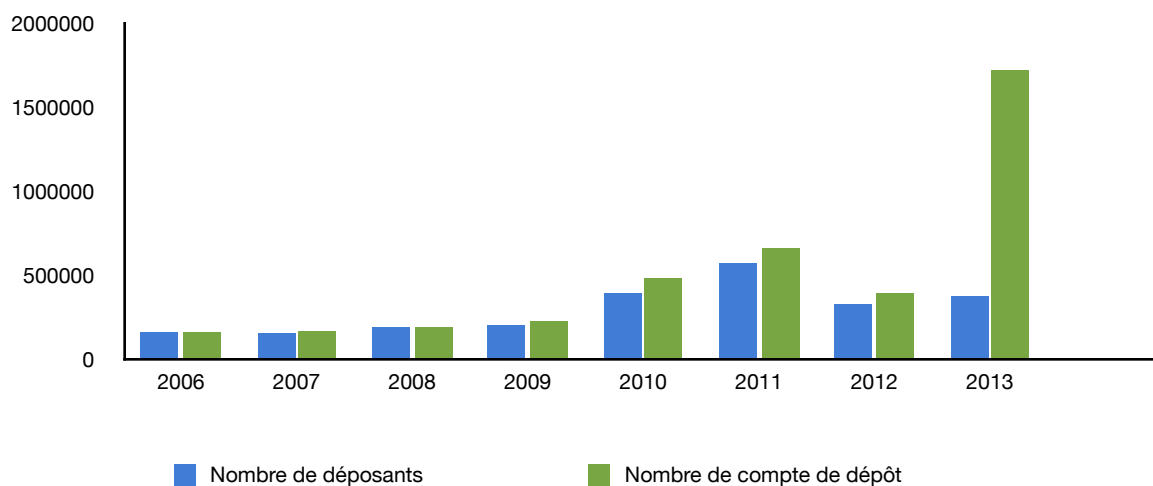
signes inquiétants sont apparus. Dans son dernier bilan (voir les graphiques 3.5 et 3.6), Mibanco fait état pour l'année 2013 d'une diminution du total des dépôts, d'une baisse notable du solde moyen par déposant et surtout d'une importante diminution du solde moyen des comptes dépôts, adossée à une augmentation du nombre de comptes de dépôt actifs.

Graphique 3.5 Structure des dépôts, Mibanco 2004-2013



Source: Mibanco Rapport annuel pour 2013 et données du MixMarket

Graphique 3.6 Variation des comptes dépôts et des déposants 2006-2013



Source: Mibanco Rapport annuel pour 2013 et données du MixMarket

Ces données indiquent le début d'une fuite des dépôts qui n'est pas insignifiante, mais elles attestent surtout de l'ajustement de la stratégie des déposants en fonction des troubles vécus par Mibanco. Les déposants ont en effet fractionné leur épargne en différents comptes bancaires. La seule explication logique pour ce changement drastique de comportement est le besoin, du point de vue des déposants, d'augmenter leurs chances de récupérer leurs placements en cas de liquidation de Mibanco. La santé financière de la banque était donc suffisamment inquiétante pour alerter le public. Ces signes n'ont pu faire autrement qu'alerter le régulateur; il fallait stopper la fuite des dépôts, sans quoi Mibanco ne pourrait survivre, et également éviter l'effet boule de neige sur d'autres institutions de microfinance, ce qui risquerait de conduire à un mouvement sectoriel de panique des déposants sur le marché financier péruvien⁹¹.

Importance symbolique

Mibanco occupe aussi une posture symbolique dans le marché financier péruvien et plus généralement dans le secteur de la finance périphérique continentale et globale. Historiquement, Mibanco est l'institution de microfinance phare du Pérou, pays classé au premier rang des climats d'investissement en microfinance. La disparition de Mibanco serait un aveu d'échec insupportable pour maintenir le jeu à tous les niveaux.

De plus, ACP est une icône qui relaye dans l'imaginaire du secteur de la microfinance commerciale en Amérique latine, la commensurabilité des logiques du développement et de la finance dans le domaine du microcrédit. Dès ses débuts, les deux logiques ont coexisté au sein de l'ONG alors que le président, de même que la majorité des membres du conseil d'administration étaient des hommes d'affaires qui se dévouaient à des projets de développement. ACP a créé les premiers programmes de microcrédit financièrement rentables en Amérique latine qui serviront par la suite de modèle pour le développement d'autres entités appartenant à ACCION international dans la région. L'échec du modèle est inavouable, il faut donc sauver les meubles.

À l'échelle péruvienne, c'est aussi ACP qui a développé le modèle d'action très particulier qui est devenu une strate de l'agencement national, à savoir l'attitude et la philosophie qui considère les microemprunteurs comme des entrepreneurs et des clients à part entière, et non pas comme des personnes pauvres ou des bénéficiaires quémandant la charité. Ce modèle cherche à développer chez les microentrepreneurs une conscience de leur valeur essentielle pour l'économie nationale, en leur

⁹¹ Il faut noter que les risques d'une déstabilisation sectorielle de tout le système financier péruvien étaient réels. Une des particularités du secteur microfinancier au Pérou est que les IMF puisent largement dans les dépôts du public pour financer leurs portefeuilles de prêts. Au cours de la décennie, on a d'ailleurs vu une migration des grands déposants vers ces institutions, les CMAC enregistrant un taux de croissance des dépôts de l'ordre de 32 % annuellement, les CRAC de 29 % et Mibanco de 62 %.

expliquant «qu'ils sont la base de la pyramide, représentant 60 % de la production du pays»⁹². Ce discours est adossé à l'icône Mibanco dont la devise est *El banco de los que mueven el país* (la banque de ceux qui font avancer le pays). Cette banque ne peut s'effondrer, ce serait avouer que «ceux qui font avancer le pays» ne peuvent pas compter sur des services financiers soutenables pour remplir leur part du développement national.

4.4 SOLUTIONS STABILISATRICES

Ces périls requièrent un travail de stabilisation pour maintenir la cohérence de l'agencement de la microfinance péruvienne et différentes composantes s'activent pour y parvenir. Trois solutions stabilisatrices vont intervenir: l'enrôlement de Mibanco dans le giron de la Banco de Crédito-Edyficar, l'exclusion d'une institution financière marginale pour rassurer le marché et l'enrôlement de composantes du champ du développement pour légitimer la transaction.

ENRÔLEMENT: FAIRE ENTRER MIBANCO DANS LE GIRON DE LA BANCO DE CRÉDITO-EDYFICAR

Pour stabiliser Mibanco, et par ricochet l'ensemble de l'agencement de la finance périphérique péruvienne, il a fallu littéralement la sauver. À la différence de ce qui s'est produit dans les pays du Nord durant la crise de 2008-2009, le sauvetage n'a pas procédé par un investissement public, mais plutôt par un aval public au rachat par une autre entité financière. Les autorités péruviennes se sont donc activées en autorisant la vente des actifs majoritaires de Mibanco à Credicorp. Grâce à l'expertise de la Banco de Crédito et d'Edyficar, le holding financier Credicorp était le candidat parfait, en tant que composante ayant les reins assez solide pour réaligner Mibanco et la remettre sur les rails.

Du point de vue de la Banco de Crédito, la logique de croissance aux fins d'accumulation et d'expansion ne pouvait que l'attirer dans ce projet de fusion qui représente «une excellente plateforme pour sa croissance future» et qui permet de créer de la valeur pour ses actionnaires⁹³. La nouvelle entité fusionnée procure en effet des avantages stratégiques considérables pour la Banco de Crédito qui acquiert un portefeuille, certes en mauvais état, mais qui est largement complémentaire

⁹² Carranza, expert ayant développé les premiers programmes de microcrédit pour ACP, cité dans Conger, et al., *History of Microfinance*, p. 54-6.

⁹³ Credicorp, «Acquisition of Mibanco». En fait, la BCP voulait acquérir depuis un certain temps déjà une autre IMF, mais la SBS freinait ses ardeurs. Le transfert de propriété d'une institution financière à une autre doit obtenir l'aval du régulateur avant de se concrétiser. En 2012, s'exprimant sur les possibilités que la BCP acquière d'autres IMF, son directeur général Walter Bayly affirmait «J'aimerais beaucoup, mais la SBS s'y oppose [...]. Nous ne souhaitons pas créer de conflit», cité dans Carranza, «Comprando riesgo». Les difficultés de Mibanco vont cependant changer la donne. L'aval de la SBS pour l'achat d'un deuxième fleuron de la microfinance péruvienne par la BCP sera donné par la résolution SBS N°1490-2014.

avec celui d'Edyficar⁹⁴. Le communiqué de Credicorp annonçant la transaction transpire cette logique de croissance, comme le montre cet extrait:

La nouvelle exploitation de microcrédit sera la plus forte sur le marché, avec le plus grand réseau de succursales presque exclusivement dédiées au microcrédit et aux PME, les deux secteurs à plus forte croissance, avec le plus bas niveau de pénétration du système financier, des niveaux élevés d'informalité, mais en même temps, le taux le plus élevé d'entrepreneuriat et par conséquent, le plus haut potentiel de croissance future.[...] Avec cette transaction, Credicorp renforce son engagement à générer de la valeur actionnariale à long terme à travers les opportunités de croissance que nous offre le marché. À l'issue de cette transaction, et fidèle à la nature de ses activités, Edyficar *leadera* le développement des secteurs du microcrédit et des PME, qui sont considérées comme le moteur de la croissance future et du développement de l'économie péruvienne pour les années à venir⁹⁵

Pour réaligner Mibanco et la rendre profitable à nouveau, il faut cependant plus qu'un sauvetage financier. L'institution ne se porte pas bien du tout et elle n'arrive plus à opérer de manière rentable. C'est ici que l'expertise de la Banco de Crédito et d'Edyficar est centrale pour raligner Mibanco. Contrairement à ce qui s'était produit avec Edyficar (alors que son modèle d'affaires fut protégé et valorisé), dans le cas de Mibanco on a fait le grand ménage. L'équipe de direction et de gestion est complètement transformée et au niveau du conseil d'administration, c'est le raz de marée: seuls trois des anciens membres demeurent en poste et la présidence du conseil est confiée à Gianfranco Ferrari (qui préside aussi le conseil d'Edyficar). Des huit autres membres, trois siègent déjà sur le conseil d'Edyficar et deux sont liés de près à Credicorp. On voit là une intention très claire de stabiliser le nouvel agencement en injectant des ressources et des capacités propres à l'expertise de la Banco de Crédito-Edyficar, afin de mieux contrôler les pratiques et le devenir de Mibanco. Plus forte sera la participation du holding financier dans la banque spécialisée en microfinance, plus il sera en mesure de strier l'agencement à son image.

EXCLUSION: SACRIFICE STABILISATEUR

Le soubresaut Mibanco a également menacé la crédibilité de l'expertise du régulateur, la SBS. En effet, lors de la vente de feu de Mibanco, l'inquiétude s'est insérée sur le marché et des voix ont commencé à s'inquiéter quant à la capacité de la SBS à bien réguler le secteur⁹⁶. Cette expertise est hautement importante dans l'agencement de la finance périphérique péruvienne et également au niveau global, puisque la SBS est un modèle d'organe de supervision réputé pour son savoir-faire en microfinance. La situation nécessitait donc un autre procédé pour maintenir la stabilité de

⁹⁴ Mibanco a une clientèle plus urbaine et centrée sur la capitale avec des soldes moyens de prêts plus élevés qu'Edyficar qui se concentre par ailleurs en province. G. Ferrari cité dans Gestion, «Entidad microfinanciera líder».

⁹⁵ Credicorp, «Acquisition of Mibanco».

⁹⁶ Sinclair, «Too Big to Fail».

l'agencement, soit une intervention décisive et marquante de la part de la SBS pour faire montre de ses capacités à maintenir la stabilité du système.

Le régulateur va alors sacrifier la Caisse municipale de Pisco, une institution marginale, comptant pour à peine 0.02 % du système financier et qui était en difficulté depuis de nombreuses années. En conférence de presse, un haut fonctionnaire de l'organe de régulation insistera d'ailleurs sur le caractère marginal de cette institution de microfinance et sur le fait «que la SBS n'a aucun facteur de préoccupation» systémique⁹⁷. L'entreprise de légitimation sera fructueuse, si on se fie aux titres dans la presse financière au lendemain de l'action du législateur: «SBS: le système financier péruvien est solide et le cas de la CMAC Pisco est isolé». L'agence de notation Moody's a aussi «réagit positivement» à l'action de la SBS qui «démontre la force et la proactivité» du régulateur. La Caisse municipale de Pisco a donc été sacrifiée; elle sort de l'agencement de la microfinance péruvienne afin d'estomper les soubresauts causés par l'épisode Mibanco.

ENRÔLEMENT: LÉGITIMATION DE LA TRANSACTION

Resserrer les relations entre la microfinance à but non lucratif (comme Edyficar et Mibanco à l'origine) et les grands conglomérats financiers (comme Credicorp) peut susciter des résistances⁹⁸. Lorsque la microfinance migre dans le giron de l'accumulation des marchés financiers globaux, il faut en conséquence activer des processus de légitimation pour atténuer les tensions. Dans l'épisode de Mibanco, sont entrés en scène des énonciateurs ancrés dans le champ du développement et possédant un fort capital culturel et épistémique, comme ACCION international et le réseau d'institution de microfinances péruviennes COPEME, qui vont contribuer au *procès* de stabilisation. Il est intéressant de voir comment ces composantes vont légitimer l'acquisition de Mibanco par des intérêts privés d'une manière qui permet de maintenir le jeu en naturalisant la transaction comme une évolution bénéfique et en quelque sorte inévitable.

Par exemple, le réseau COPEME a dépeint la fusion de Mibanco en termes positifs⁹⁹, l'assimilant à «une étape clé dans le processus de consolidation de l'industrie qui se poursuit depuis quelques années et qui s'aligne à la maturité le secteur microfinancier». Ce secteur plus mature est naturellement à la recherche entre autres «du renforcement de son capital, de l'intégration de nouveaux partenaires stratégiques,[...] de l'adaptation des produits et services à des segments de clientèles qui sont elles aussi plus matures et/ou présentant différents profils de crédit». Ce que l'on voit ici c'est une internalisation de ce que la *doxa* de la finance présente comme des dynamiques

⁹⁷ R. Mendiola, surintendant adjoint de la SBS cité dans Gestion, «Sistema financiero es sólido».

⁹⁸ Le secteur microfinancier a déjà connu un épisode semblable de déstabilisation par la critique lors de l'OPA de l'IMF mexicaine Compartamos en 2007.

⁹⁹ COPEME, «Reporte marzo 2014».

naturelles et inévitables d'évolution de la finance. La maturité du secteur correspond à une microfinance dont la commercialisation est aboutie; celle des clientèles réfère à des individus de plus en plus bancarisés et alignés avec la finance de consommation, donc demandant des produits diversifiés.

Une autre composante va venir soutenir la légitimité de la transaction comme une évolution bénéfique. L'une des grandes ONG phares du secteur, ACCION International¹⁰⁰, a donné sa bénédiction au rachat par la Banco de Crédito estimant que la transaction est un «jalon» dans le processus d'inclusion financière péruvien, une étape obligée pour étendre la pénétration des services financiers à la périphérie. ACCION a ainsi soutenu qu'«afin d'atteindre une plus grande échelle, la durabilité et l'efficacité de la microfinance, il est impératif que les grandes banques avec des 'substantial footprints', comme la Banco de Crédito, reconnaissent l'occasion d'investir dans la base de la pyramide»¹⁰¹.

Ce qui est significatif pour la stabilité du nouvel agencement, c'est que l'enrôlement du réseau de microfinance COPEME et d'ACCION, dans la mesure où il s'agit des composantes ayant une filiation développementaliste et en raison de la teneur de leurs arguments, renforce la croyance dans la commensurabilité des logiques du développement et de la finance. Une fois que la finance est réputée pouvoir faire le bien social et de surcroît le faire à grande échelle, il n'y a plus de motifs pour déplorer que ce ne soit plus des composantes développementalistes qui s'en chargent.

En résumé, la transformation de l'agencement a révélé des processus significatifs pour une compréhension de la construction du marché financier périphérique au Pérou, mais également à des échelles plus grandes. D'abord, cela montre que lorsque des composantes liées au champ du développement sont animées par des appétits de croissance qui les poussent à adopter des comportements d'expansion agressifs, des tensions émergent; elles sont difficiles à gérer et cela peut conduire à leur déclin. Ensuite, la dynamique d'évolution de l'agencement fait la lumière sur une série de mécanismes plus ou moins efficaces pour stabiliser ce type de tensions et il informe sur les rapports entre les agencements à différentes échelles.

¹⁰⁰ ACCION International est d'ailleurs partie prenante de la transaction, elle détenait 18.61 % des actions de Mibanco.

¹⁰¹ Michael Schlein, président-directeur général de ACCION, cité dans Accion, «Accion Supports».

5. CONCLUSION

L'analyse de l'évolution de cet agencement a montré que la croissance est aux sources des impulsions et des motivations des acteurs. Parce qu'ils sont immergés dans les champs du développement néolibéral et de la finance, tous deux imprégnés de la logique de la croissance, les principales composantes sont motivées à faire croître la microfinance péruvienne. Ces impératifs partagés les amènent à entrer progressivement en relation dans des agencements où se côtoient des *doxais* distinctes et parfois contradictoires.

Dans le cas de Credicorp-Banco de Crédito, c'est une logique qui nourrit un besoin d'accumulation toujours renouvelée et qui l'amène à intégrer dans son agencement des entités qui appartiennent originellement aux champs du développement, celles qui font la microfinance, et à les instrumentaliser. Dans le cas des deux institutions de microfinance, Edyficar et Mibanco, c'est une logique qui contraint leurs trajectoires d'évolution et qui les amène à toujours plus de proximité organisationnelle et idéationnelle dans leur agencement auprès d'entités appartenant au champ de la finance.

En plongeant au coeur de la mécanique relationnelle dans les agencements émergents, il a été possible de voir comment les capacités des acteurs sont transformées grâce à l'expertise et aux microtechnologies et comment cela entraîne de nouvelles tensions qui doivent être gérées pour garder le tout fonctionnel. J'ai exposé que dans le cas d'Edyficar, ce sont les capacités renouvelées au contact de la haute finance qui lui donne les moyens de nourrir sa croissance et qui se traduisent, au final, par un potentiel d'accumulation renouvelé pour le holding financier Credicorp. Pour Mibanco et ACP, ce sont les appétits de croissance trop voraces qui font peser une tension tellement forte sur son agencement que cela la mènera à la chute. Les tentatives de reterritorialisation ont échoué, mais elles ont été néanmoins productives dans leur incapacité, parce qu'elles offrent une occasion d'enrôlement d'un véhicule d'accumulation renouvelé pour Credicorp. Enfin, j'ai souligné tout au long de l'évolution de l'agencement la présence de lignes de fuites qui, en tendant à plus d'ascendance du pôle financier, contribuent à forger un marché microfinancier d'une forme particulière.

CHAPITRE 4. AGENCEMENT DE LA STRATÉGIE D'INCLUSION FINANCIÈRE NATIONALE

1. INTRODUCTION

L'inclusion financière rejoint un objectif de développement économique et social global qui se pose en triptyque. Un projet qui revêt, selon l'*Alliance pour l'inclusion financière* (AFI), une «importance critique[...] pour autonomiser et transformer la vie des habitants de nos pays, et en particulier celle des plus pauvres», qui joue un rôle «dans l'amélioration de la stabilité et de l'intégrité financières nationales et mondiale» et qui contribue de manière essentielle à une «croissance forte et inclusive au sein des pays et économies en développement»¹. À l'échelle globale, il s'agit d'un programme d'action associé à un projet politique ayant pour visée l'inclusion financière des populations pauvres en marge des circuits financiers traditionnels. L'objectif du projet est d'étendre l'accès, pour l'ensemble des populations, communautés et individus marginalisés, aux services financiers (paiement, épargne, crédit, transferts de fonds, assurance et pension) de qualité, de faire en sorte que ces produits soient adaptés à leurs besoins et qu'elles les utilisent de manière responsable.

Le récit de l'inclusion financière transforme les déficits d'accès en manques et les possibilités de développement en nécessités. L'inclusion financière est en somme «une absence qui se traduit en besoin»². Forte de son triptyque de bénéfices (pauvreté, croissance et stabilité), le projet d'inclusion financière est entré dans l'agenda global du développement. Le G20, diverses agences des Nations Unies, la Banque mondiale, comme le FMI y sont maintenant ralliés et pas moins des deux tiers des régulateurs des systèmes financiers des pays en développement et émergents ont pris des engagements pour pousser l'inclusion financière plus avant³.

Cependant, adhérer globalement aux bénéfices attendus et à la nécessité du projet n'est pas suffisant pour atteindre l'objectif d'accroître l'accès à la finance formelle. Il y a des barrières à l'inclusion qui doivent être surmontées et les marchés financiers ne sont pas à même d'éliminer «naturellement» ces barrières. La feuille de route pour mettre en pratique ce programme instaure en conséquence une commande pour l'action publique facilitatrice. La *Stratégie nationale d'inclusion financière*

¹ Alliance pour l'inclusion financière, «Déclaration de Maya».

² Anke, «Financial Inclusion Assemblage», p. 283.

³ World Bank, *Financial Development Report 2014*, p. 2.

péruvienne (ci-après dénommée *Stratégie* ou ENIF, de son acronyme en espagnol⁴) est une politique publique qui répond à cette commande. Elle est chapeautée par le ministère de l'Économie et des Finances (ci-après MEF ou ministère de l'Économie) et elle incorpore une série de sous-programmes relevant de diverses branches du gouvernement —principalement du nouveau ministère du Développement et de l'Inclusion sociale (ci-après MIDIS ou ministère du Développement), de la Banco de la Nación (une institution bancaire publique) et de l'organe de régulation du système financier (la SBS)⁵. Il s'agit d'un instrument coordonné par l'État, mais qui englobe des pratiques hybrides publiques et privées, «axées sur la matérialisation de l'accès et de l'utilisation des services et produits offerts par le marché financier et mettant l'accent sur la population qui en est exclue»⁶.

Au Chapitre 3, il est apparu que divers types d'acteurs sont motivés à étendre les marchés financiers à la périphérie. Lorsque l'on élargit la focale à l'ensemble des champs du développement néolibéral et de la finance à l'échelle péruvienne, il apparaît en fait qu'une myriade de composantes tentent de matérialiser l'inclusion financière. Cependant, cette myriade souffre de deux lacunes. D'une part, les actions sont insuffisantes pour combler le vide dans l'accès à la finance formelle, comme l'attestent les larges poches d'exclusion financière persistantes. D'autre part, les actions ne sont pas coordonnées entre elles. L'État considère donc qu'il importe d'activer la participation, d'agencer et d'organiser les diverses initiatives⁷. C'est pourquoi la *Stratégie* a entrepris de créer «un réseau d'acteurs publics et privés, qui exécutent des actions coordonnées contribuant à la stabilité financière, à l'intégrité du système financier et à la croissance économique»⁸.

Ce chapitre porte sur l'agencement qui se construit autour de cette politique publique, la *Stratégie d'inclusion financière* péruvienne. Il s'agit d'un mécanisme d'alignement interactif qui contribue à construire des marchés financiers excentriques, soit des espaces socioéconomiques centrés sur la finance dans des endroits où ils étaient auparavant inexistantes. J'explique pourquoi les acteurs adhèrent à la nécessité de construire ces marchés et je m'attarde aux logiques ainsi qu'aux impératifs qui les poussent à s'investir dans ce projet commun. Je découvre comment ces logiques entrent cependant en tension et j'identifie une formation sociale —un agencement—, qui se construit autour de la *Stratégie* et permet d'aligner les composantes autour du projet d'inclusion financière, malgré les tensions. Ce faisant, je découvre que d'autres frictions émergent et j'observe comment on tente de maintenir le tout ensemble au sein de l'agencement. Pour y arriver, des ingrédients clés pour

⁴ *Estrategia Nacional de Inclusion Financiera*

⁵ L'action des organes publics est coordonnée au sein d'un secrétariat technique, le *Comite Interinstitucional de Inclusion Financiera*, formé pour encadrer le développement de la *Stratégie* et qui opère sous la gouverne du ministère de l'Économie. Ce comité rassemble le MIDIS, la SBS, la Banque Centrale et la Banco de la Nación, Entrevue G. Arrisueño.

⁶ Ministerio de Economía y Finanzas, «Convenio de colaboracion », p. 1.

⁷ Graham, «Inclusión financiera».

⁸ Ibid.

l'alignement et la capacitation des composantes sont mobilisés: des pratiques (enrôlement, exclusion et acclimatation) et des outils sociotechniques (microtechnologies, expertises et capitaux de financement).

Le coffre à outils théorique pour l'analyse de l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière* est donc le même que celui appliqué au Chapitre 3 pour l'agencement de la fusion des institutions (micro)financières clés. Toutefois, mon analyse du cas de la *Stratégie* procède différemment. Au Chapitre 3, j'ai procédé en découpage temporel pour l'analyse de l'agencement afin de traiter des impératifs logiques, des tensions et des pratiques, à chacune des étapes de son évolution. Le cas de la *Stratégie* demande une mode d'analyse différent. En effet, cet agencement a un caractère encore plus émergent que celui qui se construit autour de l'institution de microfinance Edyficar, ce qui fait qu'il n'y a pas un recul historique suffisant pour traiter de l'agencement de la *Stratégie* en suite séquentielle. Dans ce chapitre, le découpage de l'analyse est plutôt organisé selon le type de pratiques qui est mis en oeuvre (enrôlement, exclusion et acclimatation) dans l'agencement. Il importe de préciser ici que malgré son aspect émergent, et bien qu'elle ne soit pas entièrement fonctionnelle, ni entièrement institutionnalisée au plan légal, cette politique publique atteste d'une intention commune et d'un niveau d'enrôlement des composantes témoignant d'une territorialisation suffisante pour être analysée comme un agencement. Le caractère émergent n'enlève donc rien à la pertinence de ce sous-cas. Au contraire, la *Stratégie nationale* constitue l'espace social le plus holiste lié au projet d'inclusion financière au Pérou: elle a pour ambition d'enrôler tout ce qui est utile à son avancée et d'exclure ce qui en menace la réussite. Il s'agit donc de l'espace social le plus pertinent pour analyser et comprendre les processus d'alignement et d'activation de toute une série de composantes, qu'il s'agisse d'institutions publiques ou privées ou des consommateurs, autour du projet d'inclusion financière.

Le plan du chapitre procède comme suit: à la deuxième section, j'explique les logiques des champs de la finance et du développement néolibéral qui influent sur le projet, afin de bien comprendre quels sont les impératifs, les injonctions et les limites aux possibles qui entrent dans l'agencement. À la troisième section, je traite des défis qui doivent être relevés pour aligner les acteurs et des tensions qui demandent à être gérées pour mettre en pratique l'inclusion financière au Pérou. L'objectif est de montrer que la complexité du projet requiert davantage qu'une impulsion logique pour le faire aboutir et que certaines pratiques sont nécessaires. À la quatrième section, je procède à l'analyse de l'agencement péruvien de la *Stratégie nationale*. Je débute par une brève présentation de l'agencement et de ses composantes. Ensuite, j'analyse chacune à leur tour les pratiques d'alignement qui s'activent dans l'agencement —l'enrôlement, l'exclusion et l'acclimatation—, et j'explique comment les outils sociotechniques —les microtechnologies, les expertises et les capitaux de financement— sont mis à contribution. En décortiquant les rouages et les outils de l'agencement,

j'exposerai comment les impératifs logiques de croissance de l'inclusion financière sont mis en pratique, j'analyserai les moyens de l'alignement interactif des grands groupes de composantes (les acteurs publics, les institutions financières et les consommateurs de produits financiers) et je me pencherai sur la manière dont les tensions sont gérées.

L'argument clé du chapitre soutient que si les logiques de la croissance de la microfinance —qui habitent les champs du développement néolibéral et de la finance— rendent nécessaire le projet d'inclusion financière et expliquent pourquoi des acteurs de différents horizons avec des *habitus* distincts adhèrent à l'impératif de pousser ce projet plus avant, cette adhésion verticale aux impératifs logiques n'est pas suffisante pour mettre en pratique le projet et gérer les tensions. Pour y parvenir, des mécanismes horizontaux et relationnels de mise en accord et d'alignement entre les composantes doivent s'activer. Mettre en pratique l'inclusion financière ne va donc pas de soi, il faut pouvoir activer la participation tout en purifiant et en stabilisant. Ce cas démontre également que les logiques ne commandent pas la forme particulière que prend l'agencement de la *Stratégie nationale d'inclusion financière*. Les impératifs auraient pu être mis en place autrement, par d'autres configurations de pratiques, et surtout de techniques. Ce qui donne la forme particulière à l'agencement, ce sont les outils sociotechniques qui permettent d'enrôler, d'exclure et d'acclimater les composantes.

2. INCLUSION FINANCIÈRE, CHAMPS ET LOGIQUES DE CROISSANCE

Au Chapitre 2, j'ai exposé les mécanismes de médiation des logiques, à savoir les *habitus* et les *doxais*. Rappelons que les acteurs qui entrent dans l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière* péruvienne habitent ces espaces sociaux que sont les champs. Ils arrivent dans l'agencement dotés d'une adhésion doxique qui se manifeste par une croyance dans la nécessité de faire avancer l'inclusion financière. Cette nécessité logique relaye dans l'agencement des impératifs qui vont impulser le projet: nécessité de soutenir la croissance inclusive, nécessité de renouveler et de soutenir les sources d'accumulation capitaliste et de profit et nécessité de stabilité et de légitimité pour le capitalisme.

La manière la plus éclairante de présenter ces logiques et leur rencontre est de les situer dans l'agencement global en inclusion financière, ce que je ferai à la prochaine sous-section (2.1). Cette prise de vue va permettre d'identifier les grands groupes d'acteurs, de prendre la mesure de leurs connexions et d'illustrer la rencontre des champs dans le projet. Cela va aussi montrer qu'un puzzle émerge: qu'est-ce qui peut bien fédérer autant d'entités si diverses autour d'un même objectif? C'est ce que j'analyserai dans les deux sous-sections suivantes (2.2 et 2.3) où je traite des logiques de la

croissance propres à chacun des champs (finance et développement). Mon objectif sera alors d'identifier quels sont les grandes idées, les nécessités, les souhaits et les impensables qui y sont articulés et qui viennent à la fois légitimer le projet, le rendre nécessaire, dresser des limites au domaine des possibles dans les pratiques, tout en fixant certaines manières de faire aboutir le projet.

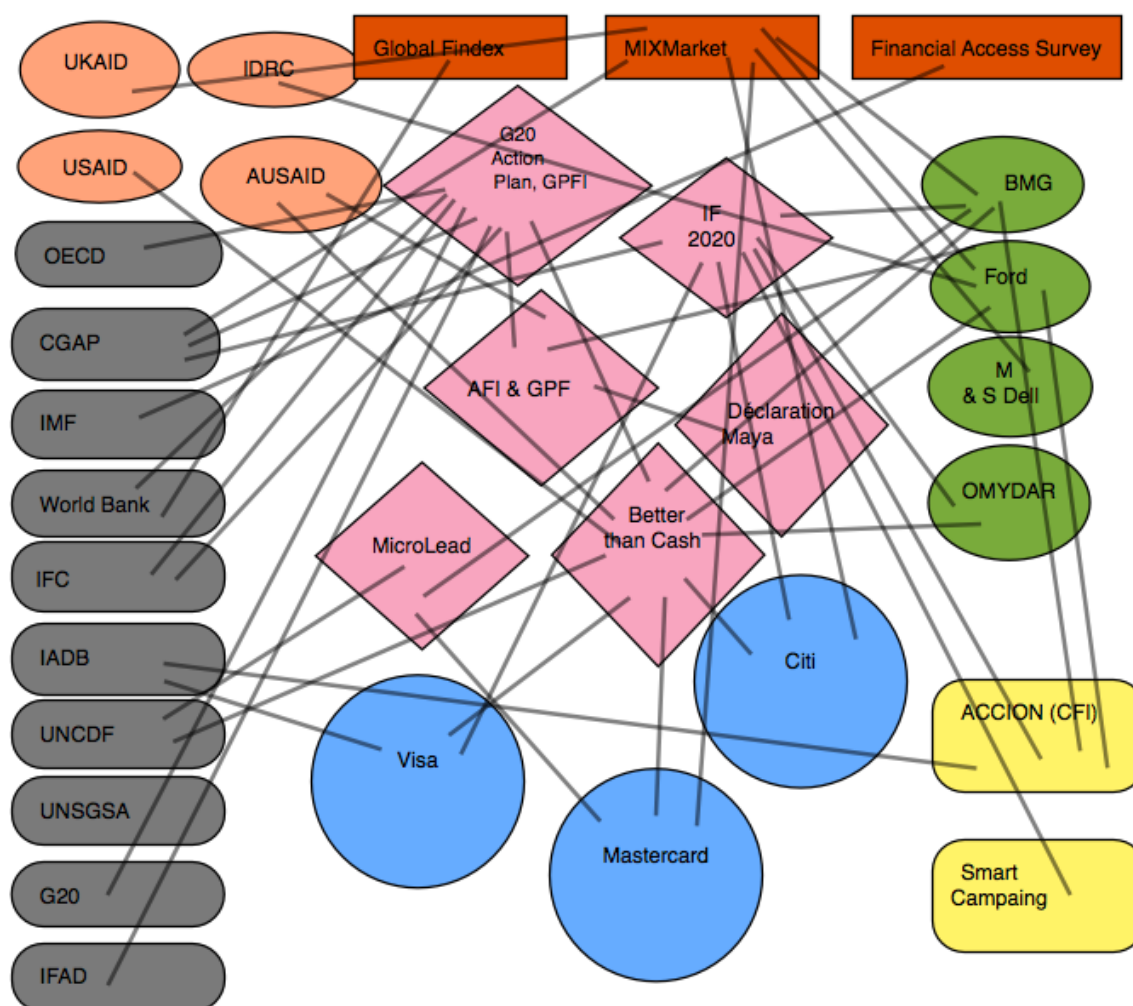
Avant de procéder, une clarification épistémologique est utile afin d'explicitier les rapports entre les ordres de phénomènes globaux et locaux dans l'analyse. Je m'attarde aux logiques globales, car elles sont co-constitutives des dynamiques propres à l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière* péruvienne. En particulier, ces logiques sont inhérentes aux impulsions qui poussent à faire aboutir le projet, comme aux tensions qui créent une pression et des déséquilibres dans le marché que l'on tente de créer. Par ailleurs, la relation entre les impératifs globaux et locaux n'est pas hiérarchique, mais plutôt de l'ordre de l'inspiration mutuelle. Le marché financier périphérique péruvien influe et est influencé par l'agencement global en inclusion financière. Il y a certes des particularités locales aux logiques de croissance péruviennes, mais elles sont intimement liées aux logiques globales dans le champ du développement économique néolibéral et dans celui de la finance.

2.1 PROJET GLOBAL D'INCLUSION FINANCIÈRE: ACTEURS, RELATIONS ET RENCONTRE DES CHAMPS

La figure 4.1 représente les entités affiliées au projet d'inclusion financière à l'échelle globale, dont plusieurs sont relativement bien connues⁹. En observant cette figure de l'agencement, on peut saisir l'ampleur des connexions. Notons que presque toutes les composantes sont également actives dans l'agencement péruvien, puisque les acteurs de la *Stratégie nationale* sont en contact avec cet agencement global, qu'ils nourrissent et sont nourris par les pratiques, les techniques et les dynamiques qui s'y jouent.

⁹ Le chapitre n'a pas pour objectif de le décortiquer l'agencement global en inclusion financière. Il s'agit d'un espace social beaucoup trop large pour être traité dans son entièreté avec la méthodologie que j'applique dans la thèse. Le graphique 4.1 est une représentation de l'agencement global qui n'a aucune prétention à la finitude ou à l'exhaustivité.

Figure 4.1 Agencement global en inclusion financière (groupes d'acteurs et connexions)



Légende: Institutions financières internationales ; agences de développement ; plateformes productrices de données et d'indicateurs ; grandes initiatives multilatérales ; organisations philanthropiques ; entreprises en technologies et en services financiers ; campagnes d'activisme et de lobbying des IMF

L'agencement est étonnamment inclusif dans sa diversité, témoignant d'un enrôlement d'une grande amplitude. On note entre autres que l'ensemble des institutions globales avec de forts capitaux symboliques (FMI, G20, WB, OCDE, UNCDF, etc.) dans les champs de la finance et du développement y sont insérées, que les firmes de technologies de paiements (Visa, Mastercard), comme la banque Citi participent. La question qui se pose alors est la suivante: qu'est-ce qui explique qu'un si grand nombre d'acteurs divers soient assemblés autour de ce projet ? Il appert que ce sont les logiques propres aux champs du développement et de la finance qui les motivent à s'allier pour poursuivre un objectif commun. Ces logiques conjurent à la croissance de l'inclusion financière sur le mode d'une triade qui explique sa forte capacité de cooptation. L'inclusion financière est devenue un

outil global bon pour (i) la diminution de la pauvreté (ii) la croissance économique et (iii) la stabilité financière¹⁰. Ce projet dessert les objectifs de croissance inclusive (diminution de la pauvreté par l'augmentation de la participation économique des personnes marginalisées), de sources d'accumulation privée (nouvelles niches d'expansion du secteur des services financiers procurant des opportunités de profit), de stabilité du système (la dynamique inclusive de la croissance diminue les motifs de contestation, atténue les facteurs de risque et renforce la légitimité du capitalisme) et de continuité de la croissance (un système stable assure la poursuite de la croissance). Comme je l'ai expliqué précédemment, cette triade logique est relayée par deux champs. Dans ce qui suit, je vais exposer brièvement la logique de la finance et plus longuement celle du développement néolibéral, car elle recèle davantage de profondeur et de complexité en regard des prescriptions pour l'agenda de l'inclusion financière au Pérou.

2.2 LOGIQUE DU CHAMP DE LA FINANCE: ÉTENDRE LES OPPORTUNITÉS DE PROFIT ET D'ACCUMULATION

Les acteurs du champ de la finance traditionnelle sont imprégnés de l'impératif de croissance pour étendre leurs opportunités de profits et d'accumulation. Par conséquent, ils sont attirés par la financiarisation de l'économie informelle qui représente une niche d'expansion prometteuse, comme l'a démontré le Chapitre 3 sur l'agencement de la fusion des institutions de microfinances avec la Banco de Crédito. Il n'en va pas différemment avec le projet d'inclusion financière qui ouvre encore plus de possibilités d'accumulation pour les institutions financières, avec ses capacités toujours plus larges d'enrôlement de composantes au bas de la pyramide. Dans le champ financier, on retrouve en fait toute une gamme d'acteurs ayant des intérêts privés d'accumulation et qui sont séduits par la «révolution de la microfinance»¹¹ puisqu'elle défriche de nouveaux horizons profitables en transformant les plus pauvres parmi les pauvres en occasion de profit¹². Ces horizons sont de surcroît mis à l'avant-plan par les promoteurs du «capitalisme créatif» comme Bill Gates et Prahalad¹³. Les inflexions philanthropiques de ces récits ne masquent cependant pas les intérêts en jeu; leurs promoteurs ne manquant pas de souligner que ces approches créatives visant à rendre les marchés plus inclusifs, présentent l'avantage de révéler les opportunités de profits massives du *bottom billion*,

¹⁰ Voir Soederberg, «Politics of Debt and Development» pour un argument similaire.

¹¹ Robinson, *Microfinance Revolution*.

¹² Roy, *Poverty Capital*.

¹³ Gates, «How to Fix Capitalism», Prahalad, *Fortune at the Bottom*.

la «fortune au bas de la pyramide» selon la formule consacrée de Prahalad¹⁴. Ces «marchés de par le monde que les entreprises ont oubliés» sont certes ceux des plus pauvres, mais ils représentent néanmoins «5 mille milliards en pouvoir d'achat» comme le rappelle Bill Gates¹⁵.

La Banque canadienne Scotia illustre ces ambitions. Ayant fait son entrée sur le marché des *small loans* (prêt à la consommation et microfinance) péruvien en 2007, elle poursuit son expansion périphérique sur le continent latino-américain précisément parce qu'elle y voit «une occasion de taux de croissance à deux chiffres dans le bénéfice net de ce segment de prêts»¹⁶. Mais la Scotia est aussi emblématique du jeu sur l'ambivalence entre les intérêts privés et le *doing good* quand on parle de microfinance. Pour la banque, le segment des *small loans* est une stratégie d'expansion et de diversification, ce qui ne l'empêche pas de présenter publiquement son portefeuille microfinancier comme une composante à part entière de son pedigree d'actions en responsabilité sociale¹⁷. Dans la perspective du capitalisme créatif, faire profiter aux pauvres d'un accès à la finance formelle, même si on le fait d'abord pour ses propres intérêts, est en soi du «bien social». Comme l'exprime Bill Gates, tout simplement parce que les marchés sont bons, que le capitalisme «a fait tant de bien dans le monde[...] nous avons besoin de nouveaux moyens d'amener beaucoup plus de gens dans le système»¹⁸.

Les firmes détentrices des technologies de paiement financières Visa et Mastercard, sont également enrôlées dans l'agencement de l'inclusion financière au niveau global et péruvien¹⁹. Ces firmes jouent elles aussi sur l'ambivalence entre intérêts privés et responsabilité sociale, étant sur une base philanthropique de toutes les plateformes globales de coordination en inclusion financière. Mais il n'est pas nécessaire de creuser bien loin pour trouver les énoncés attestant de leurs motivations d'accumulation et de profit. Pour Mastercard, l'inclusion financière est un domaine clé représentant un nouveau secteur de croissance pour diversifier son modèle d'affaires²⁰. Pour Visa, le développement des plateformes de monnaie électronique est un moyen de soutenir la croissance en accélérant la migration de l'argent liquide vers les systèmes de paiement électroniques. Ce transfert

¹⁴ Le concept de *bottom billion capitalism* s'appuie sur les arguments de Collier (énoncés dans *Bottom Billion*) et sur ceux de Prahalad (avancés dans *Fortune at the Bottom*), qui prêchent tous deux pour un capitalisme plus à même d'intégrer les personnes vivant dans les conditions de pauvreté. L'approche de Collier propose un mélange entre aide internationale et commerce pour soutenir les pays en développement, alors que la vision de Prahalad promeut les activités capitalistes créatives des firmes multinationales comme catalyseur de la réduction de la pauvreté. Voir Blowfield et Dolan, «Business as a Development».

¹⁵ «How to Fix Capitalism», p. 27.

¹⁶ Wendy Hannam, vice président exécutif Scotiabank Latin America, cité dans Reuters, «Scotiabank Targets Small Loans».

¹⁷ Scotiabank, «Corporate Social Responsibility».

¹⁸ Gates, «How to Fix Capitalism», p. 23.

¹⁹ Lorsque l'on analyse le champ de la finance, on a tendance à focaliser sur les institutions détentrices de capitaux de financement, mais ces firmes offrant des «solutions de paiements» sont centrales pour le processus de construction du marché en raison de l'expertise technologique qu'elles détiennent.

²⁰ MasterCard, «World Beyond Cash», p. 4.

des habitudes globales représente plus de la moitié de la croissance des activités de la firme²¹, et comme le précise le directeur général de Visa, il ne s'agit pas pour eux d'une stratégie purement philanthropique: «nous investissons massivement pour donner un plus large accès à notre réseau, car ce sera aussi le moteur de notre succès à long terme»²².

En observant les motivations de ces deux groupes d'acteurs, les impératifs de profit et d'accumulation apparaissent clairement. Ces impératifs commandent des institutions de microfinance rentables, ce qui signifie des taux d'intérêt différenciés pour couvrir les risques et une grande échelle d'opération pour absorber les frais. De plus en plus de microentrepreneurs se voient donc charger des taux d'intérêt drastiquement plus élevés que les taux de base moyens des marchés financiers. Dans le cas du Pérou, le différentiel est de l'ordre de 24 %, comme on peut le constater dans le tableau 4.1 suivant.

Tableau 4.1 Taux d'intérêt péruviens (janvier 2014)

Taux d'intérêt		Taux d'intérêt actifs par type de crédit	
Taux de référence (pol. monétaire)	4	Corporatif	6
Taux préférentiel corporatif (90 jrs.)	4.48	Grandes entreprises	7.14
Taux actif moyen	15.99	Moyennes entreprises	10.84
		Petites entreprises	21.58
		Microentreprises	40.15
		Consommation	42.90
		Hypothécaire	9.15

Source: COPEME Reporte, p. 22

Cependant, l'intérêt de la nouvelle niche d'accumulation n'est pas le seul motif d'adhésion des acteurs du champ financier. Plusieurs composantes de l'agencement global voient dans l'inclusion financière un moyen de répondre aux impératifs de stabilité du système financier et de légitimité pour le capitalisme. Concernant la stabilité du système, l'inclusion financière est censée la renforcer d'une manière indirecte: du fait qu'elle élargit la base de clientèle des institutions financières (en diversifiant leurs actifs et donc en diminuant leurs risques) et qu'elle renforce l'efficacité des

²¹ Visa, «Annual Report 2013», p. 5, 8. Visa évalue le marché des transactions en liquide à faire transiter vers l'électronique à 11 mille milliards \$ US.

²² Directeur général de Visa, cité dans Ibid., 5.

politiques monétaires (en diminuant la part de la finance informelle dans les économies nationales)²³. Concernant la légitimité du capitalisme, le champ de la finance se préoccupe désormais des exclus en raison de l'instabilité et du risque qu'ils représentent et non pas uniquement des nouvelles opportunités de profit²⁴. L'OCDE témoigne de l'anxiété du champ de la finance par rapport aux tensions générées par les inégalités sociales:

Social tensions are visible across the globe. Citizens throughout the world are taking to the streets to voice their concerns and demands[...] It is imperative to find solutions that foster economic growth in a more inclusive manner, where the gaps between the rich and the poor – not only in terms of income, but also in other dimensions that matter for people – are less pronounced, and opportunities, as well as the “growth dividend”, are shared more equally.²⁵

La *doxa* de la finance a donc intégré le problème des disparités de revenus et puisque l'inclusion financière est perçue comme une solution pour gérer ces inégalités, les acteurs financiers s'y intéressent. En témoigne d'ailleurs le G20 qui vient d'ajouter l'inclusion financière à sa liste de priorités pour 2015²⁶. Au Pérou, cette impulsion logique rejoint un large éventail d'acteurs du champ financier qui sont motivés à participer à l'inclusion financière. Tant les banques traditionnelles, que les firmes de technologies de paiements et de communications mobiles, comme les organes de régulation des marchés financiers et boursiers et le ministère de l'Économie sont engagés dans le projet d'inclusion financière.

2.3 LOGIQUE DU CHAMP DU DÉVELOPPEMENT NÉOLIBÉRAL: RÉALISER LA CROISSANCE INCLUSIVE

Les acteurs du champ du développement néolibéral sont imprégnés de l'impératif de la croissance inclusive. L'inclusion financière étant un moyen souhaitable et nécessaire pour réaliser ce type de croissance, toute une gamme d'acteurs sont mus par l'ambition de faire croître les marchés financiers périphériques. Dans les sous-sections suivantes, je vais présenter cet impératif logique en précisant quelles sont les nécessités qu'il avance. Ensuite, je vais exposer que la logique du développement néolibéral reformule l'impératif de la croissance de la microfinance en impératif de croissance de l'inclusion financière, ce qui élargit la gamme des bénéfices attendus. J'expliquerai en quoi cet élargissement est fédérateur et utile pour renforcer la légitimité du projet. Enfin, je vais montrer que le champ crée aussi des règles et des coffres à outils qui influencent fortement la manière dont se met en place l'inclusion financière dans l'agencement péruvien.

²³ Monnerie, «Inclusion financière et stabilité», Montiel, et al., «Monetary Transmission», Cull, et al., «Financial Inclusion and Stability».

²⁴ Le *Global Risks Report* du Forum de Davos a identifié les inégalités de revenus sévères parmi les menaces majeures à la stabilité économique et la croissance, comme le souligne Soederberg dans «Politics of Debt and Development », p. 538-9.

²⁵ OECD, «Inclusive Growth». Sur l'insistance de l'OCDE à propos des inégalités de revenus comme frein à la croissance, voir OECD, «Focus on Inequality», Cingano, «Trends in Income Inequality ».

²⁶ G20, «Leaders' Communiqué».

IMPÉRATIFS

L'impératif phare du champ du développement néolibéral à l'échelle globale est la croissance inclusive²⁷. Croissance et inclusion commandent deux choses: maintenir le rythme d'accroissement du volume des activités économiques et faire en sorte que la dynamique d'accroissement soit inclusive sur le plan des individus —ce qui commande une croissance *pro-poor*—, et sur le plan des pays —ce qui commande une croissance pro-pays en développement. L'inclusion financière est positionnée dans le champ comme bénéfique pour les différentes dimensions de la croissance inclusive. Le discours du Fonds d'équipement des Nations unies (FENU-UNCDF) exprime ainsi les liens logiques prédonnés entre l'inclusion financière, la croissance économique durable, la réduction des inégalités et de la pauvreté:

*La croissance économique est nécessaire pour améliorer le niveau de vie, réduire la pauvreté et faire face à l'augmentation de la population mondiale[...] Il existe un large consensus selon lequel l'amélioration du niveau d'inclusion financière[...] contribue dans une large mesure à une croissance économique durable. [...] [L'exclusion financière] touche en particulier les populations à revenu faible des pays émergents et en développement[...] Or, leur inclusion dans l'économie officielle est capitale pour le recul de la pauvreté, la réduction des inégalités et une croissance inclusive*²⁸.

Les acteurs péruviens qui habitent le champ adhèrent à ces liens logiques, ce qui les amène à croire dans la nécessité de la croissance inclusive et par extension à embrasser l'importance de l'accès accru au système financier formel pour soutenir cette dynamique de croissance.

ÉLARGISSEMENT DES BÉNÉFICES ATTENDUS DE L'INCLUSION FINANCIÈRE

Cette logique semble de prime abord correspondre au récit traditionnellement associé à la nécessité de croissance de la microfinance dans les pays en développement depuis les années 1990. Cependant, l'impératif de la croissance de l'inclusion financière a sa propre logique, distincte de la logique de la croissance de la microfinance. L'évolution historique de l'agenda du développement qui a d'abord focalisé sur le microcrédit, passant ensuite à la microfinance, puis à l'inclusion financière, dépasse donc la sémantique. Je souhaite montrer ici que cette particularité logique est signifiante, car elle témoigne de la rencontre des tangentes développementalistes et néolibérales dans le champ du développement. Forte de cette rencontre, la maturation du projet d'inclusion financière est

²⁷ La notion de croissance inclusive a atteint le statut de *buzz word* dans les cercles du développement économique et social. Tant du côté de la Banque mondiale, du G20, de l'OCDE, comme des banques multilatérales de développement, on s'entend sur l'urgence de l'accomplir. Bien qu'il n'y ait pas de consensus sur la définition du concept, les différents entendements convergent sur des points clés: la croissance inclusive concerne tant le rythme que la forme (*pattern*) de croissance et elle va au-delà de la croissance bénéficiant aux pauvres, pour inclure plus largement toutes les couches et secteurs de la population, dont les couches de revenus médians. Pour une discussion de la notion, voir CAFOD, «Inclusive Growth».

²⁸ UNCDF. «Finance inclusive», italiques ajoutés.

doublément performative: elle procure des portes d'entrée encore plus nombreuses pour rallier des acteurs au projet et elle permet aussi d'en préserver la légitimité.

Premièrement, il faut saisir qu'en intégrant progressivement les présupposés néolibéraux sur les mécanismes marchands universellement bons, le champ du développement élargit les ambitions de l'inclusion financière. La *doxa* du développement néolibéral dépasse en effet la «romance de la microfinance» —évoquant les impacts positifs sur la pauvreté, l'investissement productif, l'entrepreneuriat et l'empowerment—, pour y adjoindre de nouveaux bénéfices sur la gestion des chocs et le lissage de la consommation, jusqu'au soutien à la croissance globale saine et inclusive²⁹. L'élargissement des bénéfices rend donc l'accès et l'utilisation universels des services financiers encore plus bénéfiques, pour encore plus de motifs.

Deuxièmement, en plus d'être fédérateur, cet élargissement est éminemment commode pour préserver la légitimité du projet d'extension de la finance formelle à la marge. À force de s'accumuler, les mises en garde sur les limites et les failles du microcrédit formulées depuis au moins deux décennies, sont passées des annales de la recherche critique en sciences sociales et des témoignages de praticiens défrôqués, au domaine du nommable dans le champ. En effet, il est désormais largement contestable d'affirmer que le microcrédit à lui seul diminue la pauvreté, favorise l'entrepreneuriat et l'empowerment, sans compter que ses effets potentiellement perniciose sont maintenant plus largement admis³⁰. On se retrouve donc avec une nécessité logique d'extension financière qui, pour subsister dans le champ, a besoin d'autres sources de légitimité que la romance de la microfinance. Il faut donc se rabattre sur autre chose pour légitimer le projet de massification de la finance formelle à la marge et convaincre de sa nécessité. En même temps, on ne nie pas que le microcrédit puisse sauver des vies. Les histoires de vie inspirantes existent, mais elles ne sont pas légion, ce qui commande d'adjoindre d'autres bénéfices vraiment universels.

De manière significative, on a alors vu dans le champ une mise en visibilité du «microcrédit palliatif» et du «côté positif du lissage de la consommation» par le CGAP³¹. Le récit se déplace en insistant non pas sur la diminution de la pauvreté, mais bien sur sa stabilisation; la microfinance devenant utile

²⁹ Par exemple, les injonctions du Global Partnership for Financial Inclusion, (le mécanisme de mise en oeuvre central du plan d'action du G20 pour l'inclusion financière) marient les bénéfices de la microfinance tels que conçus dans le champ du développement et ceux de l'inclusion financière, tel que conçu dans le champ évolué du développement néolibéral. Voir GPFI, «Principes de l'inclusion financière».

³⁰ Notons que les récentes crises du secteur, et surtout celle du Andhra Pradesh, ont aussi forcé la réflexivité. Le cas du Andhra Pradesh est particulièrement signifiant puisque cette région de l'Inde était considérée comme pionnière dans les nouveaux modèles de commercialisation de la microfinance impliquant des investissements privés internationaux afin de soutenir une croissance rapide, Haase, «Banking on the Poor», p. 41. Pour une invitation à la réflexion sur les «dysfonctions de la microfinance», voir Augsburg et Fouillet, «Profit Empowerment».

³¹ Taylor, «Antinomies of 'Financial Inclusion'», p. 607. Sur le CGAP en particulier, voir Henriksen, «Equipping for Calculation», Roy, *Poverty Capital*.

pour gérer les symptômes de la pauvreté, comme le souligne judicieusement Taylor³². Le groupe d'experts du G20 en inclusion financière relaye cette reformulation des bénéfices en soutenant que les pauvres ont besoin de microservices financiers afin de gérer leur indigence: «les pauvres doivent être en mesure de gérer leurs revenus faibles, irréguliers et peu fiables pour assurer un flux régulier de liquidités et accumuler des sommes suffisantes pour faire face à leurs obligations de paiements»³³. La toute dernière publication d'importance de la Banque mondiale sur l'inclusion financière, le *Global Financial Development Report*, cimente d'ailleurs cette tendance en reformulant un discours plus honnête autour des bénéfices de l'inclusion financière et en reconnaissant ses périls. Dans l'agencement péruvien, j'ai également rencontré cette tactique de légitimation par l'honnêteté chez les investisseurs spécialisés en microfinance qui diminuent les promesses et les attentes, comme en témoigne cet extrait d'entrevue:

La microfinance est une partie des outils pour générer du développement et elle peut effectivement offrir des opportunités pour certaines personnes. Mais nous tenons à être le plus honnêtes possible et à faire preuve de beaucoup de prudence sur l'impact de la microfinance. Nous ne vendons jamais nos produits d'investissement en promettant des retours que nous ne croyons pas possible de mesurer³⁴.

En somme, il est encore acceptable dans le champ d'invoquer des effets développementalistes du microcrédit, à condition de préciser qu'ils ne sont pas automatiques ni universellement applicables. La maturation de la logique préserve donc le jeu; elle permet de reconnaître les limites du microcrédit sans toutefois ébranler les croyances fondamentales dans le marché³⁵. Cette logique renouvelée autorise aussi les composantes plus développementalistes comme les ONG à référer aux nouveaux bénéfices de l'inclusion financière, sans renier complètement les bénéfices originaux liés à la romance.

RECETTES ET COFFRES À OUTILS POUR L'ACTION PUBLIQUE

La logique formule ainsi toute une série de bénéfices pour enjoindre les acteurs à se rallier au projet, tout en en préservant sa légitimité. Dans le champ, la logique de l'inclusion financière accomplit cependant plus que cela, puisqu'elle formule également des recettes pour sa mise en oeuvre. Je m'attarde ici à ces fixations sur la manière souhaitable et efficace d'inclure très concrètement

³² Taylor, «Antinomies of 'Financial Inclusion'», p. 603-4. L'auteur souligne que le lissage de la consommation n'est rien de moins qu'un «euphémisme pour les stratégies de survie fondée sur le crédit dans des conditions de privation et de marginalité extrêmes» p. 6-7.

³³ G20 Financial Inclusion Experts Group, «Innovative Financial Inclusion», p. 4.

³⁴ Entrevue C. Koller, 2012. D'autres investisseurs invoquent ce type de tactique, en soutenant par exemple que puisque «les preuves sont absentes pour avérer un lien entre l'accès aux services financiers et l'impact social, il vaudrait mieux réviser la mission de la microfinance, plutôt que de tenter vainement de prouver des impacts inexistants». Entrevue confidentielle, gestionnaire de fonds d'investissement.

³⁵ Pour un exemple de cette réflexivité limitée et cohérente avec la *doxa* voir World Bank, *Financial Development Report 2014*, p. 44-5..

certaines personnes dans la finance formelle, car elles vont circonscrire le programme d'action de l'inclusion financière à l'échelle méso et définir certains éléments clés des pratiques et des techniques employées dans l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière* au Pérou.

Premièrement, la logique commande l'action publique pour accomplir l'inclusion financière. Comme l'a posé la Banque mondiale dans sa publication phare *Finance for All?*, «les réformes du secteur financier qui promeuvent un accès élargi aux services financiers *doivent* se trouver au coeur de l'agenda du développement»³⁶. L'État péruvien répond à cette commande en consacrant une somme considérable d'efforts pour que son système financier soit plus inclusif et vienne ainsi en soutien aux objectifs de développement.

Deuxièmement, on vient fixer des corrélats doxiques entre le manque d'accès aux systèmes financiers et les caractéristiques des populations, ce qui va transposer dans l'agencement une injonction pour combler les imperfections du marché ainsi identifiées³⁷. Au Pérou, il en découle des impératifs pour diriger l'action publique et privée en inclusion financière vers des clientèles cibles partageant des caractéristiques communes: pauvreté, ruralité, manque d'éducation et sans-emploi formel. La *doxa* pose aussi que les micro, petites et moyennes entreprises (MPME) sont «des moteurs de la croissance économique et de la génération d'emploi, deux facteurs clés pour la réduction de la pauvreté»³⁸ et que leur inclusion dans le système financier est nécessaire. Les acteurs publics de la *Stratégie d'inclusion financière* sont entièrement dévoués à cette nécessité et ils insistent sur le rôle des MPME dans l'économie.

Troisièmement, la *doxa* circonscrit les types de programmes que les acteurs publics et privés devraient privilégier pour faire aboutir le projet. Ces manières de faire relèvent d'une philosophie d'action particulière formulée dans le champ: le cadre de problématisation et de gestion de la pauvreté «des risques et de la vulnérabilité»³⁹. Je m'attarde ici à la logique de ce cadre parce qu'elle est d'une importance pratique pour saisir la forme et le sens des techniques employées dans l'agencement de la *Stratégie* péruvienne. Précisément, le projet d'inclusion financière péruvien est associé à un type de programme social particulier, véritable totem du «cadre des risques et

³⁶ World Bank, «Finance for All», p. 17, italiques ajoutés. Le FMI a récemment ajouté sa voie à l'injonction, voir Lagarde, «Address».

³⁷ Dans le *Financial Development Report 2014*, la Banque mondiale identifie ces corrélations entre l'exclusion financière et les caractéristiques des populations: pauvreté, sans emploi formel, ruralité, sous éducation et jeunesse, p. 33.

³⁸ G20 Financial Inclusion Experts Group, «Action Plan», p. 1-2.

³⁹ Best, «Redefining Poverty ».

vulnérabilités» en Amérique latine, les programmes de transferts monétaires conditionnels⁴⁰. Au Pérou, ce programme est connu sous le nom de *Juntos*.

Best explique que la philosophie d'action du «cadre des risques et de la vulnérabilité», portée par la Banque mondiale depuis le début de la décennie, problématise la pauvreté comme un effet des échecs de marché⁴¹. Dans ce cadre, «le fait que les pauvres n'aient pas accès aux bénéfices du marché, comme le crédit et l'emploi, et qu'ils ne puissent pas supporter les chocs, sont des indications que le marché ne fonctionne pas comme il le devrait»⁴². De ce constat, découle un coffre à outils inspirés du néoinstitutionnalisme économique afin de résoudre ces imperfections: des outils qui demandent des interventions plus proactives et préemptives de la part d'«un appareil d'État plus engagé», mais néanmoins contraint puisque «respectueux de l'anxiété néolibérale quant à un excès de gouvernement»⁴³, donc respectueux des présupposés du champ du développement néolibéral.

Transposé au domaine des politiques sociales péruviennes, ce cadre fait en sorte que l'État adhère au «régime néolibéral à inflexion sociale»⁴⁴. Comme l'explique Nagels, ce cadre conserve le marché comme principal mécanisme de régulation sociale, mais à la différence du référentiel néolibéral «pur», il accepte que le marché «génère des 'exclus'»⁴⁵. Dans ce référentiel, l'inflexion sociale, suivant l'approche des capacités de Sen, conduit l'État à compenser les failles du marché «induisant une distribution non équitable des opportunités et des 'capacités'»⁴⁶. Les programmes de transfert monétaire comme *Juntos* sont précisément conçus pour corriger la distribution inégale des opportunités. L'inflexion sociale est cependant circonscrite par la *doxa* néolibérale, puisque le rôle du public se limite à «'aider les pauvres à s'aider eux/elles-mêmes' par l'amélioration de leurs 'capacités'»⁴⁷. Concrètement, ce qui rend l'action publique cohérente avec la *doxa*, c'est le caractère ciblé et conditionnel des programmes de transferts monétaires conditionnels. Le ciblage circonscrit l'action de l'État aux failles du marché identifiées et la conditionnalité engage les personnes pauvres «à s'aider elles-mêmes».

Au Pérou, le programme *Juntos* procède à un ciblage en deux étapes. Je m'attarde à cette technique puisque l'écramage des populations cibles conduit à diriger l'action sur les personnes les plus

⁴⁰ Ces programmes sont passés dans le domaine des données du champ. Sur le continent latino-américain, pas moins de 17 pays ont adopté les programmes de transferts monétaires conditionnels pour desservir 27 millions de familles, rejoignant un total de 111 millions de personnes, soit 21 % de la population. Proyecto Capital, «History».

⁴¹ Best, «Redefining Poverty ».

⁴² Ibid.

⁴³ Ibid., 111, 19-20.

⁴⁴ Nagels, «Genre et politiques», p. 171.

⁴⁵ Ibid., 394.

⁴⁶ Ibid., 396-8. Nagels réfère ici au cadre développé par Jenson dans «Diffusing Ideas», p. 63, 74.

⁴⁷ Nagels, «Genre et politiques», p. 393.

vulnérables. Lorsque l'on commence par la suite à appliquer des techniques d'inclusion financière en complément des programmes de transferts monétaires, comme le fait la *Stratégie* péruvienne, ce sont ces mêmes populations marginalisées qui sont visées pour l'intervention.

Le ciblage du programme péruvien *Juntos* se concentre d'abord vers des zones à risques présélectionnées par le ministère du Développement sur la base des cartes nationales de pauvreté et en fonction de cinq critères —la présence de victimes de la violence politique, la pauvreté extrême, la dénutrition et la non-satisfaction d'au moins deux besoins essentiels. Ensuite, les ménages potentiellement admissibles sont identifiés par recensement. Il s'agit des ménages qui répondent à au moins trois des caractéristiques suivantes: ruralité, ethnicité, faible niveau d'éducation et pauvreté monétaire⁴⁸. Arrive alors l'aspect conditionnel du programme. Les bénéficiaires directs de *Juntos* (les mères d'enfant de 14 ans et moins) reçoivent une allocation bimestrielle de 250 PEN, à condition qu'elles se conforment à une série d'exigences: la fréquentation scolaire, le suivi de la santé et de la nutrition des enfants en bas âge et la régularisation de tous les membres du ménage avec l'obtention d'un numéro d'identification national pour chacun ⁴⁹.

Il importe en sus de décoder la conception de l'individu qui préside à cette philosophie d'intervention de l'État, car elle viendra ensuite influencer sur la politique publique en inclusion financière. Les programmes de transferts monétaires conditionnels comme *Juntos* sont conçus pour produire un type de subjectivité particulière, ce qui va teinter les techniques et pratiques d'alignement des personnes vulnérables avec la finance formelle. Dans le «cadre des risques et de la vulnérabilité», les pauvres sont traités comme des individus coresponsables, capables de résoudre leurs problèmes⁵⁰. Les outils et les stratégies des politiques sociales doivent donc «engager les pauvres plus activement dans la gestion de leur situation économique»⁵¹. En particulier lorsqu'ils sont associés avec l'inclusion financière, ces programmes deviennent un moyen de développement social et d'extension de la finance périphérique par le biais de l'acquisition de capacités financières chez les populations pauvres afin de les rendre aptes «à gérer les risques et atteindre une meilleure qualité de vie»⁵². Dans cette logique, le public instrumentalise les programmes de transferts monétaires, en y associant des composantes d'inclusion financière, pour stimuler et préparer la demande de services financiers dans ces poches de population marginalisées. C'est précisément ce que le ministère du Développement péruvien a fait en greffant une composante d'inclusion financière à son programme *Juntos*. La

⁴⁸ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Directiva N° 003—2013», art. 5.3. Pour une explication du ciblage et de la conditionnalité du programme *Juntos*, voir les travaux Meltzer, «Governing Citizens in 20th Century», p. 218-25, Nagels, «Genre et politiques», p. 51-3.

⁴⁹ Le DNI est l'équivalent du NAS canadien.

⁵⁰ Ibid., 122.

⁵¹ Ibid.

⁵² Ibid., 123.

logique du Ministère est la suivante: l'inclusion financière est un «mécanisme de capitalisation des actifs qui permet [aux clientèles vulnérables] d'améliorer leur situation économique et d'accroître leur accès aux opportunités»⁵³. La Banco de la Nación —à titre de plateforme bancaire de l'État responsable de l'acheminement des fonds publics— a également développé un programme d'inclusion financière destiné aux bénéficiaires de *Juntos*. Ce programme est conçu comme une «banque de développement virtuelle» qui vient soutenir l'inclusion financière, entre autres au moyen d'actions ciblées pour activer la demande de produits financiers par la capacitation des clientèles⁵⁴.

Concrètement, la *Stratégie nationale d'inclusion financière* est étroitement associée à deux outils qui font partie de la recette formulée dans le champ du développement néolibéral: la promotion de l'épargne formelle chez les bénéficiaires du programme *Juntos* et l'utilisation des systèmes de paiement électroniques pour transférer les allocations aux populations cibles. Je prends la peine de présenter ces outils qui vont venir s'activer dans l'agencement, car sans eux, le projet d'inclusion financière ne prendrait pas la même forme et n'impliquerait pas les mêmes conséquences en termes d'inclusion et d'exclusion.

La recette qui associe l'épargne formelle et les programmes de transferts monétaires conditionnels est promue dans l'agencement global et péruvien pour une composante clé, Proyecto Capital⁵⁵, une organisation à but non lucratif, à la fois *think tank* et firme de consultation spécialisée. Concrètement, ce que fait Proyecto Capital c'est de soutenir les États afin qu'ils mettent en oeuvre des politiques publiques qui allient les programmes de transferts monétaires conditionnels avec la promotion de l'épargne volontaire formelle auprès des bénéficiaires. L'approche qu'elle diffuse est fondée sur la logique suivante: la pauvreté est un problème d'accumulation d'actifs personnels, les capacités financières sont fondamentales pour construire les actifs des pauvres et ainsi les outiller pour gérer les risques économiques et aléas auxquels ils font face⁵⁶. Ce type d'approche, qui positionne «l'accumulation d'actifs et de capacités de responsabilités financières» au coeur du modèle

⁵³ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Directiva N° 003—2013», art. 5.6.

⁵⁴ Entrevue C. Diaz.

⁵⁵ L'histoire de Proyecto Capital remonte à 2002, avec une firme de consultant (Edge Finance), qui a lancé des projets pilotes au Pérou afin de stimuler l'épargne monétaire formelle pour les femmes pauvres autochtones. Sur la base de ces expériences à succès, Edge Finance a approché la Ford Foundation avec le projet C4-Proyecto Capital, visant l'inclusion financière par le biais des programmes de transferts monétaires conditionnels. En 2007, les deux organisations démarrent des opérations de représentation auprès des gouvernements latino-américains pour promouvoir leur modèle. En 2008, l'IEP, un centre de recherche privé péruvien, rejoint le projet et l'année suivante est créée la Fundación Capital. Ce qui est maintenant connu sous le nom de Proyecto Capital est une organisation régionale sans but lucratif, porte-étendard du projet, qui fonctionne sur le mode collaboratif entre la Fondation (qui s'occupe de la conception, de la mise en oeuvre et de l'expansion des projets pilotes) et l'IEP (qui est responsable du volet recherche et évaluation des résultats et des impacts, avec le soutien du International Development Research Center du Canada). Voir, Proyecto Capital, «History».

⁵⁶ Proyecto Capital reprend les idées de Sherraden dans *Assets and the Poor* sur la génération d'actifs par les comptes d'épargne personnels (*Individual Development Account/IDA*). L'approche rejoint aussi la problématisation explicite de la pauvreté par la Banque mondiale, comme une question d'opportunités qui doivent être élargies en stimulant la croissance et en construisant les actifs des pauvres, entre autres au moyen des marchés et les technologies financières. World Bank, *Attacking Poverty*.vi-x, 24 p. vi-x; 24, voir également Meltzer, «Good citizenship», p. 645-6.

d'organisation du développement social,⁵⁷ est passée dans le registre de l'injonction globale du champ, en particulier en Amérique latine et aux Caraïbes. Le Pérou a d'ailleurs été étroitement associé à la genèse de cet outil et il fut le premier pays sur le continent à l'implanter dans son programme de transferts monétaires conditionnels⁵⁸. Dans l'agencement péruvien, l'adhésion au modèle de Proyecto Capital signifie qu'il y a des efforts publics importants qui sont consacrés pour préparer la demande de services financiers chez les populations les plus vulnérables du pays. L'épargne formelle est conçue dans ce modèle comme un mécanisme d'insertion initiale et non pas comme une finalité. Ce que l'on cherche à produire, ce sont donc des consommateurs de produits financiers à part entière.

Le deuxième outil phare promu dans le champ est la technologie de paiements électroniques en lieu et place des paiements en espèce pour distribuer les allocations des programmes de transferts monétaires conditionnels aux bénéficiaires. L'approche est promue par la *Better than Cash Alliance*⁵⁹ comme une solution pour dépasser les barrières à l'inclusion financière sur la base de deux motifs. Premièrement, selon l'*Alliance*, l'exploitation des services de téléphonie mobile par l'industrie financière peut solutionner la barrière à la rentabilité des services financiers dans les zones peu densément peuplées. Dans les pays les plus touchés par l'exclusion bancaire, la pénétration des services téléphoniques mobiles est plus forte et en meilleure croissance que celle des services financiers formels. Les exploiter permet alors de réduire les coûts pour offrir des services financiers aux pauvres⁶⁰. Deuxièmement, les paiements électroniques ont aussi une fonction éducative, qui dessert la croissance de l'inclusion financière, en offrant une fenêtre d'opportunité précieuse pour créer un premier contact avec le système financier formel et initier un processus d'apprentissage par fréquentation technologique chez les bénéficiaires⁶¹.

L'appendice technologique des paiements électroniques est signifiant pour l'agencement en inclusion financière. D'une part, cette injonction commande pour l'action publique des investissements majeurs en infrastructures réglementaires et en expertises technologiques pour développer ces «solutions innovantes». Le Pérou est d'ailleurs très actif en ce domaine, avec son cadre réglementaire sur la monnaie électronique⁶². D'autre part, la mise en place des infrastructures réglementaires et technologiques autour de la monnaie électronique ne concerne pas uniquement, ni même prioritairement, les clientèles cibles du programme *Juntos*. Elle profite globalement aux composantes

⁵⁷ Ibid., 646.

⁵⁸ Proyecto Capital, «History».

⁵⁹ Il s'agit d'une initiative publique-privée dont le secrétariat est assuré par la UNCDF.

⁶⁰ UNCDF, «Concept Development Document».

⁶¹ Gutiérrez et Del Pilar Guerrero, «Road to Financial Inclusion», p. 2.

⁶² Congreso de la República del Perú, «Ley 29985».

motivées par l'accumulation dans le système financier, comme il a été question à propos de Visa et Mastercard à la section 2.2 et aussi à propos de la Banco de Credito au Chapitre 3.

3. DÉFIS, TENSIONS ET NÉCESSITÉ DE L'AGENCEMENT

Le projet d'inclusion financière est donc impulsé par des logiques qui se forment à l'interstice des champs. Des détenteurs de capitaux, des praticiens de la microfinance et des institutions publiques sont motivés à pousser le projet plus avant. Mais l'impératif n'est pas suffisant. Vouloir étendre la finance, être convaincu que cela est nécessaire et même avoir certains modèles préconçus pour y arriver, n'explique pas que l'on réussisse.

En effet, il faudrait être naïf pour croire qu'il est facile et sans risques de réaliser, comme l'ambitionne le *Programme d'inclusion financière* (PIF) de la Banco de la Nación, «l'intégration des groupes de personnes vulnérables dans le monde de la finance, avec comme principal objectif leur autonomie et l'accès à des possibilités pour le développement intégral de chaque personne dans le ménage»⁶³. D'une part, tout un travail est requis pour rendre ce projet possible et opérable au niveau méso. Ce sont ces défis que je vais présenter dans la section 3.1. D'autre part, utiliser les marchés financiers pour produire une croissance inclusive implique des contradictions puisqu'une impulsion d'accumulation privée côtoie des objectifs de développement social. Le croisement ne fait pas que produire des impératifs; il produit aussi des tensions générées par la cohabitation de cultures, de présupposés, de motifs qui ne sont pas toujours cohérents et compatibles. Dans la section 3.2, je vais exposer les manifestations de ces tensions sur le marché financier péruvien. En cernant ces défis et ces tensions, je vais mettre en lumière quels sont les besoins concrets en termes de pratiques et de techniques que cela soulève.

3.1 L'AMPLEUR DE LA TÂCHE

Pour construire le marché financier périphérique, on peut concevoir que trois grands défis sont à relever: aligner la participation des composantes du secteur public, celle de l'offre de services financiers et celle de la demande de services financiers.

DÉFIS D'ALIGNEMENT DES ACTEURS PUBLICS

L'alignement des composantes publiques dans l'agencement n'est pas complètement abouti, mais en mars 2014, les officiels péruviens engagés dans la *Stratégie d'inclusion financière*⁶⁴ ont réussi une

⁶³ Banco de la Nación, et al., «Modulo 1», p. 17.

⁶⁴ MIDIS, MEF, BCRP, SBS et Banco de la Nación.

démonstration de leur accord, en présentant à la Reine Maxima (la représentante spéciale du secrétaire général des Nations Unies pour le UNSGSA⁶⁵) un état de la situation sur les progrès accomplis. Les documents présentés lors de cette rencontre⁶⁶ attestent de l'alignement de composantes publiques autour de la définition de l'inclusion financière et de la séquence d'insertion à privilégier⁶⁷. Le progrès s'explique d'une part par les motivations des acteurs. En raison de leur appartenance aux champs, chacun d'eux transpose dans l'agencement son ascendance respective envers les impératifs de la croissance de l'inclusion financière. Pour le régulateur, l'impératif de la croissance de l'activité économique est une donnée et, par le fait même, la croissance du secteur financier l'est aussi. De surcroît, l'inclusion financière profite à la stabilité du système financier. Au sein du ministère du Développement et de la Banco de la Nación, la croissance inclusive est un impératif et l'inclusion financière est un outil pour l'atteindre. Pour le ministère de l'Économie, la croissance économique soutenue est le premier objectif stratégique et pour y parvenir, l'inclusion économique est nécessaire, ce qui commande l'inclusion financière.

Toutefois, bien que les acteurs arrivent dans l'agencement avec des motivations cohérentes avec le projet, cette relation doxique n'est pas suffisante. En fait, le processus d'alignement de l'action publique s'avère long et complexe. D'abord, l'action publique dans le champ des services financiers n'est pas une prescription au demeurant cohérente avec l'habitus de l'économie capitaliste libre d'entraves, qui jouit d'un ancrage fort au Pérou. Ce faisant, l'État s'active dans de nouveaux secteurs d'activités et il développe des programmes sociaux qui sont certes cohérents avec le référentiel néolibéral à inflexion sociale, mais qui peuvent néanmoins dissoner avec l'habitus néolibéral «pur» qui survit partiellement dans le champ du développement. Dans un pays comme le Pérou, pour territorialiser l'initiative publique dans le secteur de l'inclusion financière, il faut donc légitimer afin de prévenir les contestations potentielles. L'agencement mobilise à cet effet des pratiques d'enrôlement qui fonctionnent précisément parce qu'elles relèvent le défi de la légitimation en contexte néolibéral.

D'autre part, selon des officiels engagés dans la *Stratégie nationale*, cela demande une somme de travail importante afin de mettre au diapason les différentes cultures organisationnelles et d'accorder les pratiques institutionnelles des organes publics⁶⁸. La lenteur du processus d'institutionnalisation de

⁶⁵ United Nations Secretary-General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development.

⁶⁶ Ministerio de Economía y Finanzas, «Avances en la Inclusión».

⁶⁷ La définition consensuelle pose l'inclusion financière comme «l'accès et l'utilisation des services financiers de qualité pour tous les segments de la population». Entrevues G. Arrisueño 2012 et Fonctionnaire confidentiel 2014.

⁶⁸ Entrevues C. Diaz, G. Arrisueño et Fonctionnaire confidentiel.

la *Stratégie* témoigne d'ailleurs de ces difficultés⁶⁹. Cela demande aussi beaucoup de travail à l'intérieur des ministères et des institutions concernés pour mettre en oeuvre leur portion de la politique publique⁷⁰. Des mécanismes s'activent à cet effet dans l'agencement pour mettre en accord les acteurs publics en soutenant leur articulation et leur capacitation.

DÉFIS D'ALIGNEMENT DE L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS

Afin de saisir l'ampleur de la tâche à accomplir, il importe de souligner les défis à relever pour aligner l'offre de services financiers avec les objectifs d'extension massive de la finance. Au Pérou, l'alignement des institutions financières a pris forme en amont de l'institutionnalisation de la *Stratégie nationale d'inclusion financière*, initialement avec le concours du régulateur du système financier (SBS) qui a modifié les règles du jeu afin d'enrôler dans le système financier formel les prestataires de services microfinanciers de types ONG et d'inciter les prestataires de services traditionnels à desservir les clientèles non bancarisées. Tant les ONG que les banques traditionnelles ont répondu positivement à ces incitatifs, gages de possibilités de croissance renouvelée de leurs activités. Cependant, comme je l'ai expliqué au Chapitre 2, le niveau de pénétration du système financier s'est accru, mais pas suffisamment, puisque d'immenses poches de population sont toujours exclues. Le défi consiste alors à réussir l'extension de l'offre en cohérence avec les *doxais* qui commandent que cela soit fait d'une manière rentable et soutenable.

Précisément, les secteurs de marché encore non desservis au Pérou concernent les zones rurales et périurbaines, ainsi que les populations vulnérables. Il s'agit justement des niches où il est le plus difficile de développer des modèles de services financiers rentables et soutenables en raison de la petitesse des opérations et des contraintes géographiques⁷¹. Pour relever ces défis, il est crucial d'enrôler les institutions financières et, pour y parvenir, l'agencement compte sur des microtechnologies permettant de rentabiliser les services financiers à ces poches non desservies et ainsi transformer l'objectif social en occasion profitable. Le défi demande en outre de purifier l'agencement. La rencontre des champs fait en sorte qu'il y a des incohérences dans les manières de faire et de concevoir la microfinance et l'inclusion financière. Les pratiques d'exclusion sont alors

⁶⁹ Alors que la première rencontre de coordination entre les institutions instigatrices de la *Stratégie nationale* (MEF, SBS, MIDIS) a eu lieu en octobre 2012, il a fallu attendre jusqu'en février 2014 pour que la structure de coordination soit institutionnalisée par la création de la Commission multisectorielle d'inclusion financière. La réglementation établissant le fonctionnement interinstitutionnel de la ENIF devait être adoptée dans les 15 jours suivant l'instauration de la commission, selon le décret du Ministère (D.S. 029-2014-EF), mais cette réglementation se fait toujours attendre.

⁷⁰ Alors que le MIDIS annonçait que sa politique sectorielle devait aboutir pour la fin de 2013, à l'automne 2014, le Ministère en était toujours à travailler sur des projets pilotes et seules les «Lignes directrices» (Directiva N° 003—2013) avaient été adoptées. Entrevue G. Arrisueño. Le processus à la Banco de la Nación est lui aussi long et ardu. Alors qu'on annonçait la signature d'un accord de collaboration pour lancer le *Programme d'inclusion financière* au printemps 2013, le programme a complètement stagné à la fin de cette même année et à l'automne 2014, la Banco de la Nación affirmait être en processus de relance avec de nouveaux projets pilotes. Entrevue C. Diaz.

⁷¹ Entrevue G. Arrisueño.

nécessaires pour rendre l'agencement plus homogène. C'est en mobilisant des expertises cohérentes, au détriment de l'exclusion des dissonances, que l'on parvient à purifier.

Enfin, une série de procédés d'acclimatation sont exploités dans l'agencement afin de rendre fonctionnelles les institutions financières, c'est-à-dire de s'assurer qu'elles peuvent opérer à la marge sans mettre en péril la stabilité du système financier. On retrouve alors des tactiques pour tempérer les appétits de croissance et d'accumulation des institutions financières afin qu'elles opèrent de manière responsable.

DÉFIS D'ALIGNEMENT DE LA DEMANDE DE SERVICES FINANCIERS

Pour résoudre les imperfections de marché, on doit aligner non seulement l'offre de produits financiers, mais également la demande. Ce faisant, on répond aux impératifs du développement et de l'accumulation financière qui commandent tous deux d'élargir le bassin de clientèle. On répond aussi à l'impératif de la stabilité du système qui commande l'inclusion de nouveaux consommateurs afin d'agrandir le bassin de clientèle et ainsi réduire le risque de voir les institutions financières accorder trop de crédits aux mêmes clients⁷². L'alignement de la demande représente toutefois un défi. Puisque les poches de clientèles exclues sont encore imposantes, il est indispensable d'accélérer et d'approfondir l'inclusion, mais cela doit se faire d'une manière qui est soutenable et rentable. Ce qui signifie que ce n'est pas n'importe quel consommateur qui peut être inclus dans le système, car inclure sans discrimination serait risqué pour la rentabilité et pour la stabilité.

On retrouve donc dans l'agencement des pratiques d'enrôlement et d'exclusion des individus visant à faciliter et à accélérer le processus d'inclusion. Ces techniques ont des conséquences politiques sérieuses puisqu'elles visent à départager rapidement les personnes qui méritent l'accès au crédit et également l'accès aux programmes publics de préparation à la relation de débiteur. On retrouve aussi des pratiques d'acclimatation, qui veulent créer en amont les conditions de possibilité de l'inclusion, en façonnant une conscience du besoin et de l'utilité des produits financiers formels chez les consommateurs et en les éduquant pour qu'ils puissent les utiliser de manière responsable et efficiente. Ces pratiques exploitent des microtechnologies et des expertises visant à faire en sorte que les personnes marginalisées acquièrent de nouvelles capacités qui les rendront fonctionnelles dans le marché. D'une part, la tâche de développer une culture financière avec les microentrepreneurs a longtemps été assumée au Pérou par les analystes de crédit des institutions de microfinance. Mais le projet d'inclusion financière est plus ambitieux et seule une frange de la population a pu être éduquée jusqu'ici. Pour inclure massivement, il est indispensable d'élargir la culture financière aux clientèles exclues, principalement aux pauvres en zones rurales (ceux que l'on dénomme les «clientèles

⁷² Entrevue N. Sotomayor.

vulnérables»). D'autre part, le contexte change et l'extension du crédit implique des risques contre lesquels il faut désormais se prémunir. Les clientèles qui n'ont jamais accédé au système financier sont bien sûr fragiles, mais plus largement, les consommateurs déjà actifs ont aussi besoin de s'adapter à l'agressivité du marché du crédit à la consommation. On retrouve donc dans l'agencement des pratiques d'acclimatation destinées au grand public.

3.2 TENSIONS ET RISQUES DE DÉRAPAGES

Plus globalement, par-delà les défis d'alignement des grands groupes de composantes (action publique, offre et demande), la progression de l'extension financière comporte des tensions et des risques de dérapage bien réels en raison des impératifs d'accumulation privée qui côtoient ceux du développement et de la croissance inclusive. Ces risques se sont d'ailleurs avérés ailleurs dans le monde, comme en attestent les crises touchant les secteurs de la finance périphérique qui sont survenues de manière répétée au cours des dernières années⁷³. Ces épisodes ont démontré que lorsque les microcrédits sont distribués de manière laxiste «les choses peuvent —et vont— mal tourner», surtout si le secteur enregistre une croissance rapide ⁷⁴.

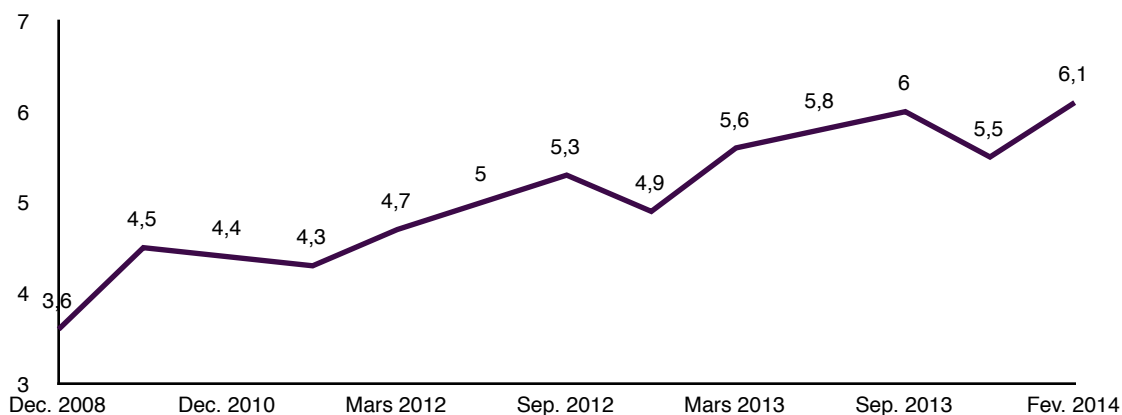
Du côté péruvien, les signes de distorsions dus aux contradictions entre les objectifs d'inclusion pour motifs développementalistes et pour ambitions d'accumulation sont présents depuis un bon moment déjà. Ces distorsions peuvent être mesurées par l'affaiblissement de la qualité des portefeuilles de prêts aux micro et petites entreprises, détérioration qui est manifeste depuis 2008 comme le montrent les graphiques 4.1 et 4.2. La tendance à la hausse des taux de délinquance des prêts a d'ailleurs été un signe avant-coureur de toutes les crises précédentes dans les secteurs microfinanciers⁷⁵. Cet indicateur témoigne des difficultés de remboursement croissantes que vivent les clientèles et il est interprété comme une proxy pour le niveau de surendettement du secteur. Il faut comprendre le surendettement croissant des clientèles au bas de la pyramide comme un effet des appétits de croissance vorace d'une grande partie des institutions financières qui placent leurs impératifs de rentabilité privée au-dessus du bien-être de leurs clientèles.

⁷³ Entre autres dans l'État indien du Andhra Pradesh, au Nicaragua, en Bosnie, au Maroc. Pour une discussion sur les crises et la microfinance voir Langevin, «Inclusion financière périphérique».

⁷⁴ World Bank, *Financial Development Report 2014*, p. 1-2.

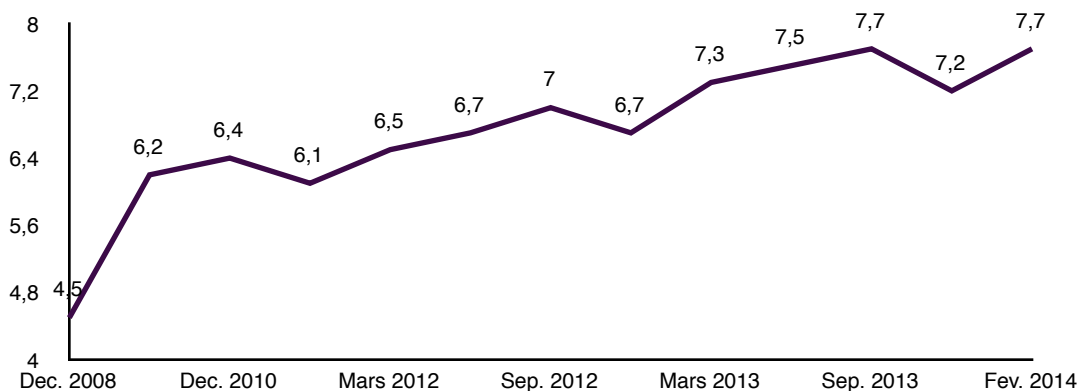
⁷⁵ Voir Chen, et al., «Croissance et vulnérabilités», Roodman, *Due Diligence*.

Graphique 4.1 Part du portefeuille à recouvrer (en %) du secteur microfinancier 2008-2014



Source: COPEME «Reporte 2014» p. 40.

Graphique 4.2 Part du portefeuille à haut risque (en %) du secteur microfinancier 2008-2014



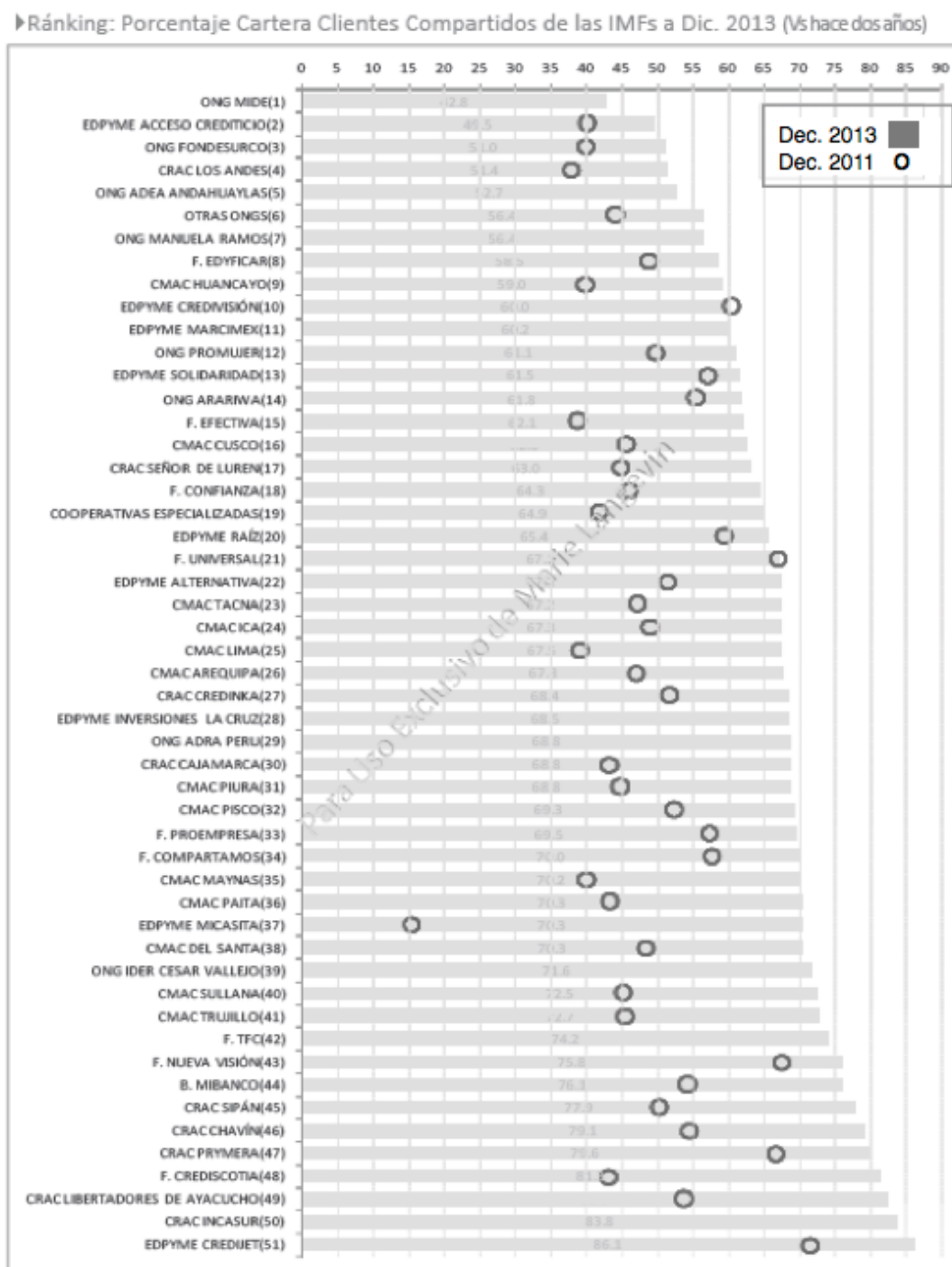
Source: COPEME «Reporte 2014», p. 40.

Un autre indicateur du niveau de surendettement est la croissance des *clientes compartidos* (clients ayant des emprunts actifs dans au moins deux institutions financières distinctes). Selon Martín Naranjo, ancien régulateur en chef de la SBS et aujourd'hui directeur général d'une grande institution de microfinance, ces chiffres montrent que le niveau de surendettement est évident, surtout dans les zones urbaines où sont présentes les filiales de crédit à la consommation associées aux grands commerces de détail (les *tiendas con bancos*). Pour Naranjo, la situation est telle que cela constitue «le principal problème du secteur»⁷⁶. Le graphique suivant montre l'évolution de la part du

⁷⁶ Martín Naranjo, cité dans Universidad del Pacífico, «Press release». Naranjo a oeuvré comme *Superintendente* de la SBS entre 1997 et 2000. Il connaît bien les risques systémiques associés à ces *tiendas con bancos*, pour avoir lui-même accordé des licences à deux de ces grands commerces de détail (Ripley et Falabella) pour établir des filiales bancaires. Entrevue M. Naranjo.

portefeuille des institutions de microfinance qui concerne ces clients partagés. Au cours des deux dernières années, on note une augmentation généralisée de cet indicateur.

Graphique 4.3 Pourcentage du portefeuille des IMF qui concerne les clients partagés (compartidos), évolution de 2011 à 2013.



Fuente: EQUIFAX

Elaboraci n: COPEME Microfinanzas

Source: Données de Equifax,  laboration COPEME «Reporte 2014», p. 69.

Ces tendances indiquent que les tensions entre les objectifs de développement et la nécessité de rentabilité —et donc d'échelle— sont de plus en plus difficiles à gérer sur le marché (micro)financier. Le climat microfinancier au Pérou se rapproche dangereusement du *cocktail* de facteurs de risques typiques des crises précédentes en Bosnie, au Maroc ou en Andhra Pradesh. Il s'agit là d'un important défi pour l'ensemble des composantes de l'agencement péruvien et cela demande de trouver un équilibre entre des objectifs difficilement conciliables: pousser plus avant la bancarisation, sans stimuler une croissance malsaine du secteur microfinancier.

C'est pour répondre à l'ensemble de ces défis —accorder, coordonner et juguler les tensions et les risques— que l'État a mis en branle la *Stratégie d'inclusion financière*. Ce travail s'effectue au sein de l'agencement où les composantes enrôlées pourront devenir de plus en plus fonctionnelles et homogènes, quitte à exclure, et qu'elles pourront s'acclimater et tendre vers la réalisation pratique d'un projet commun, donc vers sa territorialisation.

4. AGENCEMENT PÉRUVIEN DE LA STRATÉGIE NATIONALE D'INCLUSION FINANCIÈRE

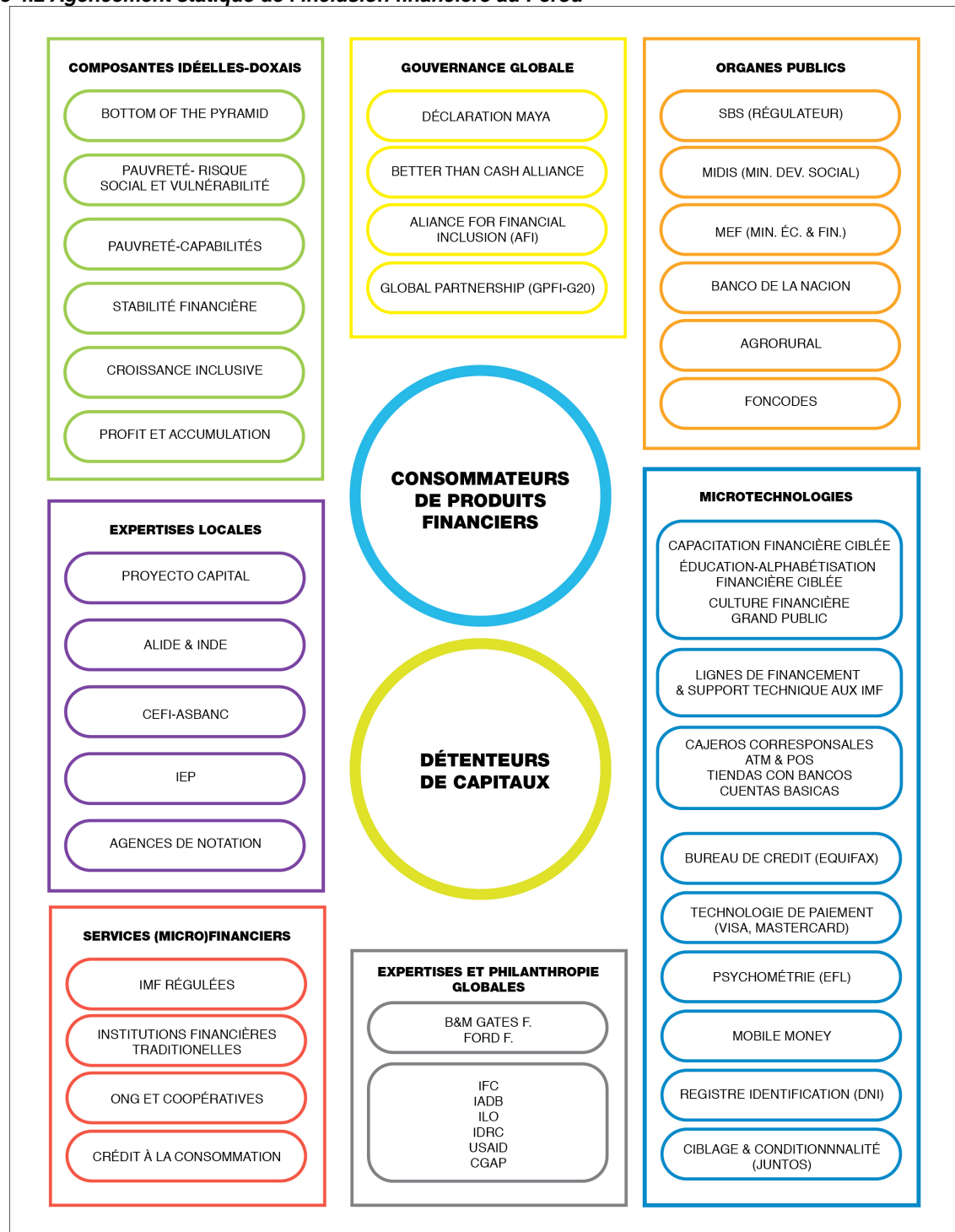
Dans cette section, je présente d'abord une vision d'ensemble de l'agencement péruvien de la *Stratégie nationale d'inclusion financière* en positionnant les grands groupes de composantes. Cela va permettre d'identifier les actants qui agissent dans l'agencement. Ensuite, afin de comprendre comment il est possible de mettre en pratique ces impératifs, j'analyse les mécanismes d'alignement au sein de la *Stratégie* en trois sections distinctes, suivant le type de pratiques impliquées: les pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation. Je dois spécifier que la présentation des pratiques n'est pas exhaustive. L'espace social de la *Stratégie d'inclusion financière* est en émergence, ce qui signifie que de nouvelles composantes continuent de joindre l'agencement et que des initiatives sont constamment ajoutées et raffinées. La présentation qui suit est une sélection de certaines pratiques qui sont illustratives des mécanismes clés qui activent, alignent, purifient et stabilisent l'espace social de l'inclusion financière péruvien.

4.1 AGENCEMENT STATIQUE ET COMPOSANTES

On peut représenter l'agencement comme habité par des familles de composantes, ou d'actants. La figure 4.2 illustre cette cohabitation interactive. On y retrouve: des institutions publiques (organes de régulations, ministères, organismes et banque d'État); des prestataires de services financiers

(institutions de microfinance, banques et autres); des organes relayant l'expertise locale (firmes de consultant, *think thanks* et agences de notations); des composantes de philanthropie et d'expertise globale (institutions financières multilatérales et internationales, grandes fondations, organes de coopération internationale); une gamme d'outils microtechnologiques (cotations de crédit, technologies financières, applications psychométriques, dispositifs de ciblage et registre d'identification lié au programme *Juntos*, programmes de capacitation des clientèles et de support technique aux institutions de microfinance). On y retrouve également des composantes de gouvernance globale qui ont une filiation directe avec l'agencement global de l'inclusion financière et qui viennent appuyer l'enrôlement des acteurs publics (engagements dans les plateformes internationales en inclusion financière comme le GPFI, l'AFI, la BTCA et la déclaration Maya). Enfin, on compte les composantes idéelles qui ont été présentées dans la section sur les logiques (croissance inclusive, cadre des risques et vulnérabilité, approche des capacités, capitalisme créatif, *bottom billion* et stabilité financière) et, bien entendu, les consommateurs de produits financiers.

Figure 4.2 Agencement statique de l'inclusion financière au Pérou



4.2 PRATIQUES DE L'AGENCEMENT

Je plonge maintenant au coeur de la mécanique de l'alignement qui mobilise des rouages (pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation) et des outils (techniques des microtechnologies, de l'expertise et des capitaux de financement). Il est important de préciser que cette catégorisation permet de clarifier la présentation du processus, mais cela ne signifie pas que, sur le terrain, le processus se déroule d'une manière aussi compartimentée. Dans les faits, les pratiques se chevauchent et s'entrecroisent. Malgré mes efforts pour rendre l'analyse la plus claire possible, l'empiétement des pratiques ne peut être entièrement gommé puisque certains outils performant les trois rôles d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation. Par exemple, en abordant la microtechnologie d'éducation financière comme une pratique d'acclimatation, je ne peux omettre d'évoquer l'exclusion qu'elle implique: pour acclimater les consommateurs d'une certaine manière, il a fallu enrôler certains organes de savoir-expert au détriment d'autres, certains modèles éducatifs ont été choisis, alors que d'autres ont été exclus.

ENRÔLEMENT

Pour massifier la finance périphérique, l'enrôlement de toute une gamme de composantes est fondamental. Afin de convaincre le public de s'investir et de cadrer son action, on s'appuie sur des expertises. Des microtechnologies sont aussi mobilisées pour faire en sorte que le secteur soit une niche rentable pour les institutions financières et qu'elles rejoignent le projet. Pour ce qui est des clientèles, puisque le besoin de services financiers chez les pauvres est pris pour donnée —l'absence se traduit en besoin—, la demande est conçue comme *de facto* présente. On s'active donc surtout en aval, au niveau de l'acclimatation des consommateurs, afin qu'ils se comportent d'une manière cohérente avec les objectifs de stabilité et de soutenabilité du système.

Formes d'expertise: fédérer et cadrer

Certaines formes d'expertises viennent fédérer et cadrer les acteurs publics autour du projet. Ces expertises ont ceci de particulier qu'elles fonctionnent sur le mode de la rhétorique et de l'argument visant à convaincre de la nécessité et de la légitimité de s'engager pour faire avancer le projet. Par ailleurs, ces expertises ont toutes une filiation avec les espaces de légitimation de l'action publique en inclusion financière, que ce soit le champ du développement néolibéral ou l'agencement global en inclusion financière.

D'abord, l'action publique se légitime comme une réponse aux injonctions du champ du développement néolibéral. Ces injonctions sont formulées par des organes détenant des capitaux épistémiques dans le champ, donc une expertise, pour justifier l'implication du public dans ce

domaine, ce qui va fédérer les acteurs. Dans le décret suprême qui crée officiellement la *Commission multisectorielle d'inclusion financière*⁷⁷, apparaît ainsi un procédé de légitimation étonnant par sa longueur et son ampleur, occupant près de la moitié du décret. La légitimation fait appel à des engagements pris dans le cadre des Objectifs de développement du millénaire et du *Financial Inclusion Peer Learning Program* du G-20, comme aux récents plans de développements économiques à tendance très libérale mis en place pour relancer la croissance de l'économie nationale⁷⁸. Fort de ces énoncés engageants, le décret invoque les mandats de ses différentes composantes qui, une fois alliées autour du projet, posent chacune des pierres de la triade des motifs légitimes de la croissance de l'inclusion financière: pauvreté et inclusion sociale (ministère du Développement), stabilité financière (régulateur et banque centrale) et croissance économique durable (ministère de l'Économie et Banco de la Nación).

De plus, la filiation avec l'agencement global en inclusion financière fait intervenir des expertises qui aident à enrôler des composantes n'ayant pas d'habitus les prédisposant à s'investir dans le projet. C'est ce qui s'est produit avec le ministère de l'Économie et des Finances (MEF). Comme l'explique un fonctionnaire:

Il est parfois difficile de justifier l'importance du thème de l'inclusion financière dans un lieu comme le MEF où le niveau de *management* supérieur ne possède généralement pas de *back-ground* dans le 'financement du développement'. Il faut réussir à vendre ce thème à des fonctionnaires baignant surtout dans le domaine de la finance traditionnelle et ce n'est pas toujours facile⁷⁹.

Au final, c'est l'invitation du G20 et les engagements pris en regard de l'initiative *Global Partnership for Financial Inclusion*, qui ont poussé le ministère de l'Économie à prendre au sérieux les impératifs et à mettre en branle la *Stratégie d'inclusion financière*⁸⁰. On observe donc que ces détenteurs d'expertise globale viennent renforcer l'impératif en compensant les réticences internes dues à des habitus au demeurant récalcitrants.

L'expertise globale supporte également le cadrage de l'action publique. C'est-à-dire que les composantes sont enrôlées dans un projet où certaines manières de faire sont prédéfinies, ce qui crée les conditions pour un consensus minimal et aide grandement à aligner et coordonner les composantes publiques. Ce consensus est celui de la séquence d'insertion des clientèles dans le système financier. La séquence «épargne, puis crédit», telle que représentée dans la figure 4.3, est une pierre angulaire du projet péruvien. Elle a été territorialisée dans l'agencement par le ministère du

⁷⁷ *Comisión Multisectorial de Inclusión Financiera*, Ministerio de Economía y Finanzas, «D.S. N° 029-2014-EF».

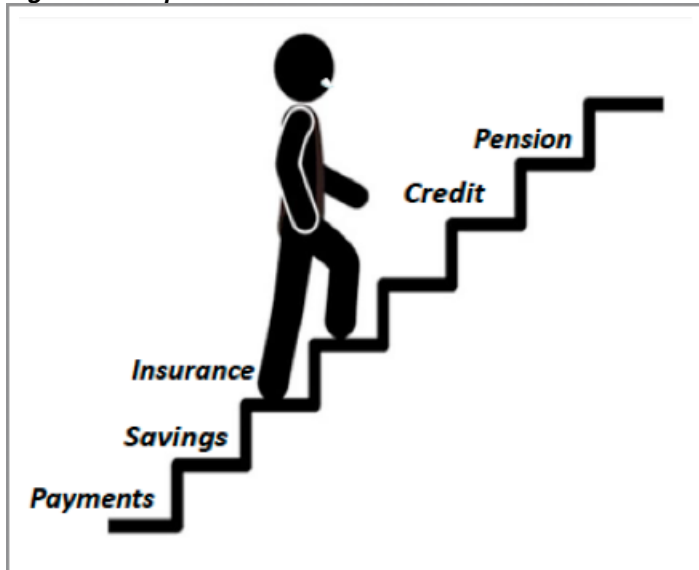
⁷⁸ Voir par exemple l'Agenda de compétitivité, tel qu'énoncé dans le «Plan Bicentenario» et le «Plan Estratégico» du ministère de l'Économie et des Finances.

⁷⁹ Entrevue fonctionnaire confidentiel.

⁸⁰ Entrevues G Arrisueño, fonctionnaire confidentiel.

Développement, grâce à l'expertise de Proyecto Capital dans le domaine précis de l'alliance entre les programmes de transferts monétaires conditionnels et l'épargne formelle.

Figure 4.3 Séquence d'inclusion des consommateurs dans le système financier formel



Source: Sotomayor 2014, p. 4.

L'expertise globale de Proyecto Capital s'est construite en partenariat avec l'expertise locale péruvienne détenue par un centre de recherche privé, l'Instituto de Estudios Peruanos (IEP). Dans le cadre du programme *Promotion de l'épargne auprès des bénéficiaires de Juntos*⁸¹ démarré en 2009, Proyecto Capital a formé une équipe interinstitutionnelle sous le leadership de Carolina Trivelli, chercheuse de l'IEP, pour concevoir des projets pilotes d'épargne formelle avec la clientèle du programme *Juntos*. Ce sont les résultats obtenus par ces projets pilotes qui, en énonçant l'efficacité de ce mode d'action socioéconomique, vont venir cimenter dans le paysage de l'action publique péruvienne le besoin d'une politique sectorielle en inclusion financière pour les populations vulnérables⁸².

En outre, c'est la chercheuse de l'IEP, Carolina Trivelli, qui a été placée à la tête du nouveau ministère du Développement et de l'Inclusion sociale en 2011. Il s'agit d'un fait important pour cerner l'importance de cette expertise, puisque c'est à ce ministère qu'incombent la gestion du programme *Juntos* et son articulation avec l'inclusion financière. Ainsi, après avoir enrôlé des composantes clés dans les projets pilotes de Proyecto Capital, la nouvelle ministre jouera un rôle crucial pour insérer formellement l'inclusion financière dans la politique sociale du Ministère⁸³.

⁸¹ *Promoción del Ahorro con Beneficiarias JUNTOS*.

⁸² Entrevue G. Arrisueño.

⁸³ Entrevues, Fonctionnaire confidentiel, G. Arrisueño.

Aujourd'hui, cette circulation d'expertise se poursuit, alors que Trivelli (qui a quitté son poste ministériel en 2013) coordonne le projet de monnaie électronique pour l'association bancaire péruvienne (ASBANC) et agit en sus comme porte-parole du *Collectivo Acceso*⁸⁴. Ce transfert d'expertise est signifiant puisqu'il montre comment peuvent voyager, dans un même agencement, des acteurs clés entre les secteurs privés et publics⁸⁵. Ce transfert montre aussi comment circulent ces expertises entre les niveaux globaux et locaux, alors que le Pérou sert de laboratoire pour ces microtechnologies d'inclusion financière appliquées à l'échelle globale. Il y a donc une coarticulation entre les agencements qui repose sur la circulation d'expertise soutenant certaines techniques clés.

Au final, l'articulation des expertises de Proyecto Capital et de l'*Instituto de Estudios Peruanos* avec les composantes publiques va donner une couleur particulière à la *Stratégie nationale d'inclusion financière*, non seulement pour la politique sectorielle du ministère du Développement, mais également pour l'ensemble de la politique publique. En effet, l'idée de responsabilisation individuelle devant la gestion des risques et la capacité à profiter des opportunités économiques rejoint le projet de développement socio-économique néolibéral qu'adopte l'ensemble des composantes de la *Stratégie*. En outre, comme en témoigne le plus récent accord de collaboration établi entre le ministère de l'Économie et l'IEP, il est maintenant clair que les stratégies de développement «axées sur l'épargne et l'utilisation productive des actifs» ne sont plus uniquement l'apanage du ministère du Développement et de la Banco de la Nación⁸⁶. Le savoir expert de Proyecto Capital, établi entre autres sur la base des expériences péruviennes, est maintenant territorialisé au sein de l'agencement local où il contribue à le rendre homogène et fonctionnel.

Microtechnologies: rentabiliser

Massifier la finance marginale requiert des institutions financières disposées à étendre leurs activités dans les niches de marché encore non couvertes. Afin que ces firmes soient motivées à participer, les niches d'opération doivent être rentables et pour ce faire, l'agencement exploite des microtechnologies permettant de rentabiliser les services financiers destinés à ces poches de population et ainsi transformer l'objectif social en occasion profitable.

> Innovations dans les opérations courantes

L'État a développé des incitatifs en termes de services innovants, comme la monnaie électronique et les comptes d'opération de base (*cuentas basicas*) qui augmentent la rentabilité des petites opérations bancaires courantes. Afin d'attirer les institutions financières dans ces secteurs, des modèles de

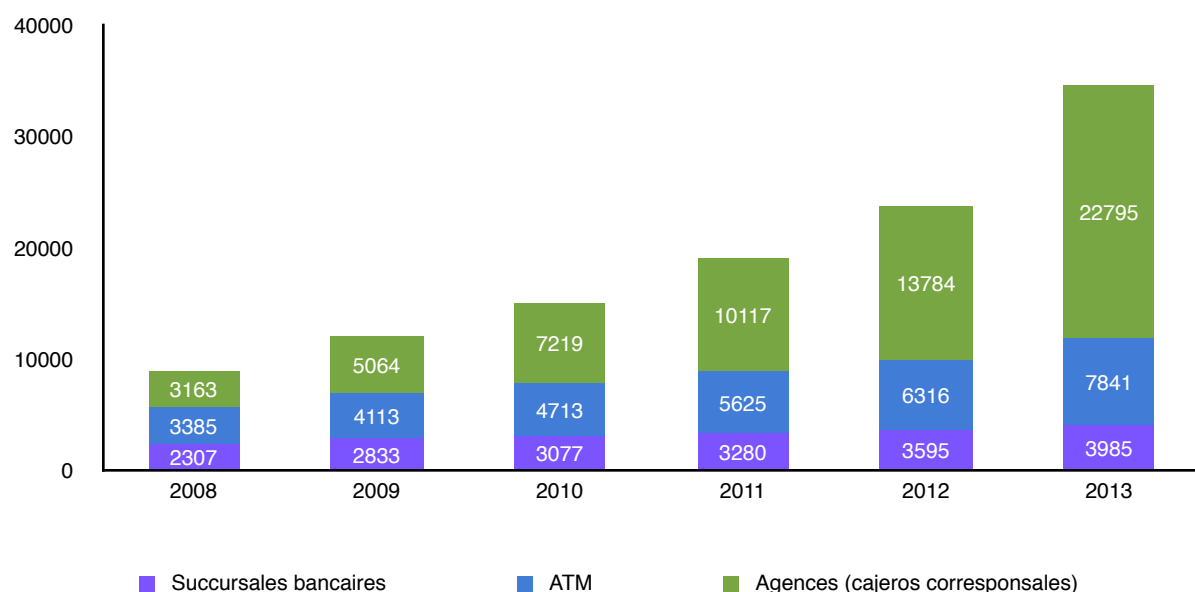
⁸⁴ Association des institutions (micro)financières péruviennes pour orchestrer la mise en place de la monnaie électronique.

⁸⁵ Ce type de transfert a été observé à maintes reprises lors de la recherche de terrain, tant du public vers le privé que l'inverse.

⁸⁶ Ministerio de Economía y Finanzas, «Convenio de colaboracion ».

dispensation des services ont aussi créé pour permettre de diminuer les coûts fixes en exploitant les infrastructures de manière partagée. Ces agences bancaires (*cajeros correspondientes*) sont particulièrement efficaces pour rejoindre les zones les plus pauvres du pays⁸⁷. À l'échelle nationale, elles sont responsables de la plus grande part de l'extension des points de services au cours des dernières années et elles connaissent une croissance rapide, comme on peut le constater sur le graphique 4.4.

Graphique 4.4 Extension des points de services par types, 2008-2013



Source: Sotomayor, «Regulatory Environment», p. 11.

> Structures de financement

Un autre outil mobilisé pour attirer les institutions financières est la structure de financement qu'offre la Banco de la Nación aux institutions financières accordant du crédit aux micro et petites entreprises (MPE). Il s'agit d'une ligne de financement (PROMYPE) conçue pour encourager les institutions financières à desservir les clientèles non bancarisées, surtout en zones rurales⁸⁸. Il est pertinent de souligner que cet outil d'enrôlement en est aussi un d'exclusion. En effet, la ligne de financement produit un alignement différencié, ou sélectif, au sens où seules les institutions de microfinance qui correspondent aux critères de sélection peuvent en bénéficier. On voit ainsi poindre l'ambition de triage pour purifier l'agencement autour d'un certain corps de pratiques souhaitables⁸⁹.

⁸⁷ Sotomayor, «Regulatory Environment», p. 13.

⁸⁸ Avec la ligne PROMYPE, la Banco de la Nación offre aux institutions financières de se porter garante jusqu'à la moitié des prêts consentis aux micro et petites entreprises. En diminuant la part de risques supportée par les institutions financières, on espère ainsi encourager la bancarisation des clientèles vulnérables.

⁸⁹ Ambition qui va d'ailleurs s'accroître avec les technologies de sélection des clientèles, comme je l'exposerai plus loin.

Cette pratique d'enrôlement/exclusion s'active au moyen de la microtechnologie de la ligne de financement et également par le biais de l'expertise. Parce qu'elle reconnaît la valeur de l'expertise des institutions de microfinance non régulées de type ONG, la Banco de la Nación propose une avancée notable pour les intégrer dans son programme en aménageant la procédure de qualification de manière à ce qu'elles puissent accéder à la ligne de financement⁹⁰. Toutefois, ces institutions de microfinance issues du champ du développement doivent démontrer leur conformité avec les exigences de performance en économie capitaliste afin d'être incluses, puisque seules les ONG avec des rapports de notation satisfaisants seront admissibles au financement⁹¹. L'expertise joue donc un double rôle ici : la reconnaissance du savoir-faire spécifique en microfinance rurale permettant à l'initiation leur inclusion potentielle et l'expertise privée du champ de la finance autorisant, ou non, leur entrée effective dans le programme.

> *Discrimination et tarification des clientèles admises*

Pour que l'octroi de services financiers aux masses de populations non bancarisées soit rentable, il faut pouvoir compter sur des technologies qui vont faciliter la tâche des institutions financières. Il s'agit d'outils permettant de discriminer rapidement et efficacement les emprunteurs potentiels qui présentent le moins de risques et/ou de techniques permettant d'ajuster la tarification en fonction du niveau de risque. Arrive alors dans l'agencement une série d'outils qui vont multiplier et accélérer les capacités d'évaluation des risques de crédit par les institutions de microfinance. J'ai déjà traité des bureaux de crédit au Chapitre 2. Ici, j'introduis la microtechnologie de sélection du programme *Juntos*, l'application Experto Rural et la psychométrie.

Les pauvres méritants de Juntos

La microtechnologie de sélection des clientèles cibles du programme *Juntos* va justement faciliter la tâche des institutions financières en formalisant le statut des clientèles vulnérables, via le DNI⁹², et en les acclimatant, via la capacitation et l'éducation financière, comme je l'exposerai plus loin. L'apport du public consiste en sus à sélectionner, parmi les clientèles cibles, celles qui sont prêtes à se conformer en testant leur volonté de coresponsabilisation. Ensuite, les pauvres méritantes de *Juntos* pourront devenir des poches de prospection pour les institutions financières à la recherche de nouvelles niches pour étendre leurs activités. Cette idée d'État prospecteur et facilitateur anime d'ailleurs les architectes du *Programme d'inclusion financière* de la Banco de la Nación depuis ses débuts, comme le montrent les données d'entrevues collectées à l'initiation du programme :

⁹⁰ Entrevue O. Pajuelo.

⁹¹ Entrevue C. Diaz.

⁹² Le programme *Juntos* exige que tous les membres des ménages bénéficiaires aient régularisé leur statut dans les registres de l'État civil en détenant un DNI (numéro d'identification personnel). Pour entrer en relation avec le système financier formel, il faut détenir DNI.

l'idée derrière le *Programme d'inclusion financière* est de développer un système d'information, une base de données sur la population rurale qui pourra être utilisée par les institutions de microfinance comme un outil de prospection virtuelle qui leur facilitera la tâche de sélection des clients. C'est pour cela que l'État veut connaître le profil des citoyens en termes d'éducation, de santé, d'activité économique régionale, d'accès aux programmes sociaux, de niveau d'éducation financière. Ces données pourront servir pour établir une sorte de préqualification pour l'inclusion financière par les institutions de microfinance⁹³.

Experto Rural

Cette vision s'est partiellement matérialisée avec l'implantation récente d'une microtechnologie alliant le potentiel des DNI, du bureau de crédit et des technologies de l'information. Il s'agit de l'application informatique *Experto Rural*, développée par la firme Equifax, spécifiquement pour les régions rurales. L'application permet aux analystes de crédit des institutions de microfinance d'obtenir en quelques secondes le profil d'un emprunteur potentiel en numérisant son DNI. La condition de formalisation du statut des bénéficiaires de *Juntos* vient donc étendre le domaine d'application potentiel des données du bureau de crédit à de nouvelles clientèles. En sus, en facilitant le travail d'évaluation des risques des analystes de crédit, elle permet d'enrôler plus facilement et à moindres coûts de nouveaux emprunteurs. En continuité avec le pouvoir productif fort du bureau de crédit, cet appendice technologique possède un pouvoir de discrimination important et expéditif: uniquement au cours des 18 premiers mois d'opération, l'application a reçu 134 686 demandes d'historique de crédit, dont un peu moins de la moitié ont été approuvées⁹⁴. Cette microtechnologie indique en outre une striation de l'expertise technologique de la firme Equifax pour le traitement des données servant à déterminer non seulement l'inclusion et l'exclusion, mais aussi les conditions de l'accès au crédit au Pérou.

Psychométrie

La psychométrie est une autre microtechnologie récemment entrée dans l'agencement global et local et possédant un potentiel productif d'enrôlement et d'exclusion. L'analyse psychométrique en finance périphérique est dominée par une firme américaine, Entrepreneurial Finance Lab (EFL)⁹⁵. Ce type d'analyse de crédit consiste en une évaluation de la capacité de remboursement au moyen d'un test évaluant les attitudes, les capacités, les perspectives et le caractère des personnes. Inspirée par les techniques de sélection préembauche dans le secteur des ressources humaines et par la psychologie industrielle, l'analyse psychométrique a pour fonction d'équiper les institutions financières pour

⁹³ Entrevue O. Pajuelo.

⁹⁴ Citigroup, «Press Release».

⁹⁵ EFL possède des bureaux chefs à Lima et à Boston et elle opère dans plus de 25 pays. La firme est fortement soutenue dans l'agencement global (IDB, IFC, Google philanthropic harm, G20, Reina Maxima). Dans l'agencement local, l'impulsion pour l'usage de ce test psychométrique par les institutions financières est donnée par la SBS qui y voit une solution pour contrer la baisse de la croissance du crédit aux MPME. La diffusion d'outils psychométriques fait d'ailleurs partie des nouveaux engagements du régulateur pris en 2013 en lien avec la déclaration Maya et qui serviront à mettre en oeuvre la ENIF. Superintendencia de Banca, «Memoria annual 2013», p. 27.

qu'elles puissent mieux évaluer les risques à la base de la pyramide et départager les clients prometteurs parmi une grande masse de clients potentiels⁹⁶. Dans ce discours, mieux signifie plus rapidement et plus efficacement du point de vue de la rentabilité des opérations financières. Mieux, signifie aussi une amélioration dans la capacité de l'économie capitaliste d'inclure dans son giron davantage de pauvres méritants. La firme EFL problématise les fonctions de son modèle de sélection d'une manière presque caricaturale, à tel point elle résonne avec la *doxa* du développement néolibéral. En phase avec le «cadre de la gestion des risques et de la vulnérabilité», cet outil fonctionne avec des individus qui vont eux-mêmes prendre les moyens pour se sortir de la pauvreté:

*Le plus gros problème dans le développement vient de l'accès au financement pour les personnes méritantes afin qu'elles puissent améliorer leur situation.[...] 50 ans de politiques d'aide économique ayant échoué, ont prouvé que lorsque vous donnez les moyens [empower] aux individus de faire croître leur entreprise et donc leur économie de l'intérieur, plutôt que par l'aide occidentale, cela est beaucoup plus durable et au final plus efficace. Le crédit offre la liberté de choix aux individus, et en dehors des pays occidentaux, il est très, très difficile d'obtenir du crédit. Nous rendons cela plus facile*⁹⁷.

Cette problématisation, bien qu'ayant des composantes idéologiques évidentes, ne modifie pas en soi l'agencement. Là où la psychométrie modifie l'agencement, c'est dans le rapport à l'expertise spécifique en microfinance. L'analyse psychométrique permettrait, selon ses promoteurs, de dépasser une imperfection dans les marchés peu développés en «révélant le potentiel entrepreneurial dormant» et invisible en raison des lacunes dans la disponibilité et la fiabilité des historiques de crédits⁹⁸. Le modèle de succès de la microfinance commerciale péruvienne a déjà réussi à contourner cette lacune en développant une méthode d'évaluation des risques de crédit des micro et petites entreprises basée sur la visite de terrain et sur l'évaluation du *cash flow* des entrepreneurs⁹⁹. Le problème, c'est que cette expertise est désormais insuffisante pour répondre adéquatement aux impératifs de croissance des marchés financiers périphériques. Selon Entrepreneurial Finance Lab, l'approche d'institutions de microfinance péruvienne comme *Confianza* permet certes d'obtenir des taux de délinquance peu élevés, «mais elle pose des limites sérieuses pour la capacité de l'institution à croître et pour la capacité générale du système à rejoindre les entrepreneurs informels non bancarisés»¹⁰⁰.

Concrètement, la firme EFL propose de remplacer l'expertise des institutions de microfinance par un test d'une durée de 35 minutes évaluant quatre aspects de la personnalité de l'emprunteur potentiel: l'intelligence, l'éthique, les perspectives et les habiletés commerciales¹⁰¹. Un modèle statistique

⁹⁶ Klinger, et al., «Credit Risk Analysis», Klinger, et al., *Enterprising Psychometrics*.

⁹⁷ Entrepreneurial Finance Lab, «What Do We Do».

⁹⁸ Klinger, et al., *Enterprising Psychometrics*, p. 31, 97, Klinger, et al., «Credit Risk Analysis», p. 16.

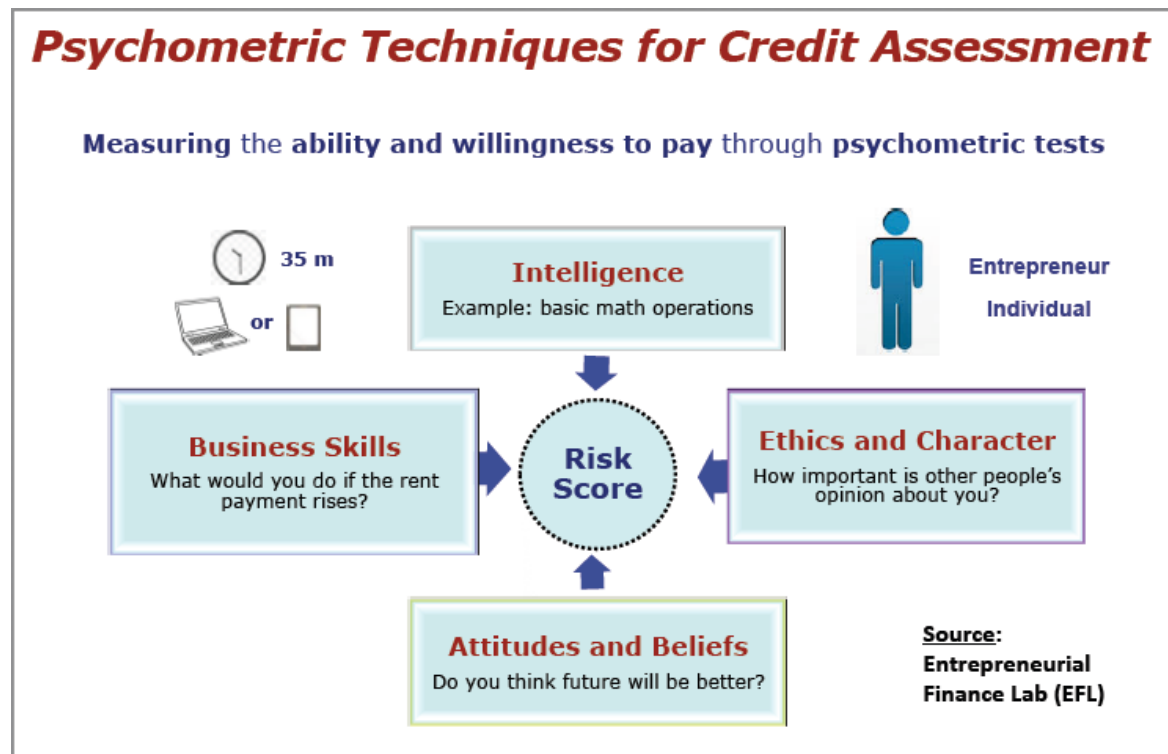
⁹⁹ Entrevue R. Webb.

¹⁰⁰ Klinger, et al., «Credit Risk Analysis», p. 16.

¹⁰¹ EFL a établi des traits de personnalités prometteurs, sur la base de corrélations entre les types de personnalités, l'intelligence et les revenus des entrepreneurs, Ibid.

complexe, dont les paramètres sont adaptés aux marchés locaux, permet de prédire un *score* de risque de crédit en fonction des réponses fournies. La figure 4.4 donne une indication du type de questions auxquelles doit répondre un emprunteur pour attester de son profil entrepreneurial.

Figure 4.4 Aspects de la personnalité évalués par EFL pour établir le score de risque de crédit



Source: SBS, «Psychometric Techniques», Mendiola, «Los servicios financieros rurales».

Cette microtechnologie modifie aussi l'agencement en enclenchant une cascade de nécessités technologiques. Déjà, Equifax s'est positionnée —forte de sa striation comme détenteur d'expertise technologique dans l'agencement—, pour développer l'application psychométrique adaptée aux téléphones intelligents. Mais l'enchaînement ne s'arrête pas là. Comme toute technologie, la psychométrie n'est pas infaillible. Au fur et à mesure que le test de la firme EFL se diffuse auprès des aspirants aux microprêts, il est possible que les répondants puissent déjouer volontairement le test en offrant le type de réponses attendues. De nouvelles microtechnologies apparaissent alors pour ajouter

des appendices au test de EFL et déterminer si le répondant tente de déjouer l'analyse psychométrique¹⁰².

La diffusion en cascades de ces microtechnologies aura certainement des effets importants en termes d'inclusion et d'exclusion des clientèles. Par ailleurs, il ne faut pas oublier que quelqu'un, dans la chaîne de production-consommation du produit financier, doit payer pour leur utilisation. Si le modèle originel de la microfinance péruvienne est couteux en ressources humaines locales, ce modèle alternatif risque d'être couteux également, cette fois en frais d'utilisation des ressources technologiques qui sont rarement liées à l'économie locale.

Transfert dans les politiques publiques

Les composantes publiques s'activent aussi pour inclure la psychométrie dans les politiques publiques en tant qu'outil d'enrôlement des entrepreneurs les plus prometteurs. Bien que les politiques sectorielles du ministère du Développement et de la Banco de la Nación semblent porter fruit pour la culture de l'épargne formelle¹⁰³, dans le cadre de gestion de la pauvreté des risques et de la vulnérabilité, l'épargne formelle n'est pas une fin en soi. Le travail d'activation des citoyennes n'est pas terminé: il faut aussi en faire des entrepreneures qui génèrent non seulement leurs propres capacités de résistance aux aléas, mais qui peuvent subvenir elles-mêmes à leurs besoins et briser le cycle intergénérationnel de la pauvreté en sortant leur famille de l'indigence. L'objectif est donc de libérer le potentiel entrepreneurial pour favoriser l'autosubsistance. Le problème, lorsque cet objectif est inséré dans les politiques publiques et qu'il côtoie les impératifs de bonne gestion de l'État néolibéral, est qu'il faut restreindre, encore une fois, l'intervention à des clientèles cibles. C'est alors qu'on assiste à l'entrée de la microtechnologie psychométrique dans le *Programme d'inclusion financière* de la Banco de la Nación en tant qu'outil de ciblage des entrepreneurs potentiels.

Le *Programme d'inclusion financière* de la Banco de la Nación souhaite aller plus loin que celui du ministère du Développement en soutenant directement l'accès au crédit et la capacitation économique des bénéficiaires de *Juntos*. Du point de vue de la direction de la Banco de la Nación, il est essentiel d'offrir à ces personnes «qui sont sans espoir et trop pauvres pour évoluer par elles-mêmes» un

¹⁰² Par exemple, l'application *VoiceTrust* offre une application de reconnaissance vocale destinée à déterminer l'honnêteté des réponses fournies. Hornblase, «Credit Underwriting». On remarque un réel engouement envers les applications technologiques destinées à multiplier les capacités d'évaluation des risques de crédits par les institutions de microfinance. Diverses *startups* spécialisées se regroupent dans de grandes foires dédiées à l'innovation en technologie financière, comme la FinOvate, pour vendre leurs outils de prédiction du risque de crédit en fonction des comportements passés, des données d'utilisation Internet et de la téléphonie mobile (bigdata), ou des caractéristiques personnelles. Voir Szebeni, «Startups First Access»..

¹⁰³ Selon la ministre du MIDIS, 60 % des mères bénéficiaires de *Juntos* épargnent pour les dépenses scolaires, la santé et l'alimentation. Paola Bustamante citée dans, Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Midis gestiona atención».

programme de capacitation «pour les préparer à interagir avec le marché et leur présenter un objectif futur pour leur entreprise, leur donner un horizon sur ce qu’elles peuvent accomplir et espérer»¹⁰⁴.

Cependant, afin de rendre cohérente cette vision avec les présupposés du champ, la politique devient sélective puisqu’elle ne peut être universelle. Ainsi, lorsqu’est venu le temps pour la Banco de la Nación de mettre en pratique son *Programme d’inclusion financière*, elle a réalisé qu’il était impossible d’offrir la composante de capacitation financière et de développement productif à l’ensemble de la population vulnérable. Comme l’explique la direction de la banque:

Nous avons des centaines de milliers de femmes bénéficiaires des programmes sociaux qui, jusqu’à maintenant, vivaient des subventions du gouvernement. Avec le *Programme d’inclusion financière*, nous souhaitons les former afin qu’elles puissent avoir un travail indépendant. Nous aurions aimé former toutes les femmes, mais nous ne pouvons pas. Cela serait une perte de ressources d’offrir le *Programme d’inclusion financière* à toutes les bénéficiaires de *Juntos*, car pour être un entrepreneur, cela demande des aptitudes particulières. Il faut donc d’abord identifier quelles personnes sont aptes à entreprendre un travail indépendant et à mener des activités productives indépendantes. Il faut sélectionner quelle partie de la population possède réellement les aptitudes pour recevoir l’accompagnement technique de la Banque et ensuite accéder au crédit des institutions de microfinance afin de supporter leur travail indépendant¹⁰⁵.

Pour accéder à la capacitation productive et au cautionnement des emprunts par la Banco de la Nación, les femmes devront donc faire preuve en amont d’un caractère conforme, de capacités de calcul arithmétique mentales et de perspectives d’avenir optimistes¹⁰⁶. Il est très éclairant de noter qu’il y a ici une concordance dans l’agencement entre *doxa*, pratique et technique. Puisque les programmes sociaux universels sont impensables selon la *doxa*, il est nécessaire de cibler, donc d’enrôler/exclure les bons/mauvais éléments, et pour effectuer concrètement ce tri, des microtechnologies de sélection sont développées.

EXCLUSION

L’agencement a besoin d’une certaine dose d’homogénéité et d’uniformité pour être fonctionnel. L’inclusion financière étant précisément à la rencontre de champs qui ne sont pas au demeurant cohérents, des pratiques d’exclusion vont apparaître pour purifier et exclure ce qui détonne trop. Outre la mise à l’écart des clientèles non conformes déjà abordée comme le pendant des pratiques d’inclusion à la section précédente, on observe des pratiques d’exclusion qui marginalisent les composantes qui tendent vers le pôle développementaliste. J’ai sélectionné ici certaines des pratiques

¹⁰⁴ Entrevue C. Diaz 2014.

¹⁰⁵ Ibid.

¹⁰⁶ À l’automne 2014, la Banco de la Nación disait se lancer dans deux projets pilotes pour appliquer des outils psychométriques sur un échantillon de la population bénéficiaire de *Juntos*, afin de sélectionner à terme un second échantillon d’environ 1000 bénéficiaires considérées aptes ou prometteuses, qui suivront ensuite le *Programme d’inclusion financière* complet, incluant la composante de capacitation productive. Entrevue C. Diaz 2014.

les plus exemplaires de cette forme de ligne de fuite qui touche l'exclusion du développement productif et de la microfinance holiste de la *Stratégie d'inclusion financière*.

Fuite du développement productif

L'ancrage développementaliste de la microfinance est encore perceptible dans l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière* et cela produit des tensions et des incompatibilités avec les présupposés du champ du développement néolibéral. Un type de pratiques en particulier détonnent, celles qui sont liées au développement productif¹⁰⁷. En microfinance, les pratiques de développement productif procurent, au-delà des services financiers, des services complémentaires pour outiller les personnes et les communautés dans leurs petites activités de production afin d'améliorer leurs conditions de vie¹⁰⁸. Lorsque la microfinance évolue et devient inclusion financière, les impératifs liés à l'autosuffisance pécuniaire des institutions de microfinance sont toujours aussi forts dans le champ du développement néolibéral et, donc, les services complémentaires sont toujours proscrits. Ces impératifs se transposent alors aux pratiques plus larges en inclusion financière pour proscrire, à l'intérieur de l'agencement de la *Stratégie nationale*, l'articulation entre le développement productif et les programmes publics d'inclusion financière.

> Le Programme d'inclusion financière de la Banco de la Nación

Pour la Banco de la Nación, les tensions dans l'agencement vont faire fuir des composantes liées à ces pratiques développementalistes. Ce procédé d'exclusion est opéré tant par les firmes de consultants privés qui ont développé le *Programme d'inclusion financière*, que par la direction de la Banque qui poursuit la mise en pratique du projet.

Les firmes de consultants INDE et ALIDE ont préparé, à la demande de la Banco de la Nación, un module pour le *Programme d'inclusion financière* traitant des apprentissages et des expériences locales en inclusion financière afin d'en extraire les meilleures pratiques à suivre. La première exclusion consiste en un filtrage des programmes analysés: certains «modèles de travail proposant une synergie entre la prestation des services financiers et non financiers» ne sont pas recensés¹⁰⁹. Deuxièmement, une exclusion se produit au niveau des programmes recensés: le module ne retient que les aspects liés à l'alphabétisation financière et à l'épargne volontaire, en omettant les aspects liés aux services connexes de développement des capacités entrepreneuriales, d'accès aux marchés et aux

¹⁰⁷ Le développement productif rassemble des pratiques visant à renforcer les structures productives d'une économie afin d'en améliorer la croissance et la compétitivité. Melo et Rodríguez-Clare, «Productive Development Policies», p. 5. Dans le champ du développement néolibéral, le développement productif est en quelque sorte le successeur de la politique industrielle, visant à renforcer les capacités productives d'une économie ou d'un secteur, aux fins de la croissance.

¹⁰⁸ Les services complémentaires regroupent, entre autres, le soutien aux technologies de production, à la mise en marché, à l'acquisition de connaissances de base en *management* et, aussi, le renforcement de capacités plus génériques qui affectent la production, telles que l'éducation, la santé, l'empowerment.

¹⁰⁹ International Labour Office, «Nota Técnica», p. 6.

infrastructures¹¹⁰. Une troisième forme d'exclusion concerne les formes de services financiers fonctionnant sous le modèle d'autogestion rurale (comme les coopératives d'épargne-crédit et celles de services, les associations de producteurs et les *Banco Comunales*) qui ne sont pas considérées ni mentionnées¹¹¹. Le fait de marginaliser les pratiques développementalistes conduit à évacuer tout un pan des apprentissages locaux et montre que ce sont seulement certaines expertises qui arrivent à se tailler une place dans l'agencement.

Les procédés d'alignement institutionnel autour du *Programme d'inclusion financière* ont aussi donné lieu à des lignes de fuites importantes et au réalignement de certaines composantes. Je retiens ici le cas de l'Organisation internationale du Travail (OIT) qui a fui l'agencement. Pour la Banco de la Nación, l'inclusion financière est un domaine de pratiques nouveau pour lequel elle n'a pas les compétences et l'expertise nécessaire à l'interne, ce qui l'a amenée à mettre en place des accords de collaboration. En 2013, la direction de la Banque a donc fait appel à l'OIT pour la soutenir dans la mise en oeuvre de son *Programme d'inclusion financière*. Au départ, la direction de la banque aurait été séduite par l'approche de l'Organisation internationale du Travail soutenant que l'action publique en inclusion financière peut s'arrimer avec des programmes d'inclusion sociale, mais qu'elle doit également s'insérer dans des programmes favorisant le développement productif. Dans l'accord de collaboration, l'OIT s'engageait à suivre la mise en oeuvre du *Programme d'inclusion financière* et à donner des recommandations pour voir «comment le programme permettait une inclusion non seulement financière, mais une inclusion productive, c'est-à-dire comment le programme permettait aux bénéficiaires d'effectuer une transition vers le développement productif»¹¹².

Toutefois, l'accord n'a jamais abouti et l'Organisation internationale du Travail a été exclue du partenariat avec la Banco de la Nación. L'alignement n'a pas été possible et la Banco s'est finalement distanciée de l'OIT. Les explications de la direction de la banque en entrevue ne donnent pas d'indications convaincantes sur les motifs du «divorce», et du côté du chef de programme pour l'OIT au Pérou, on «s'explique très mal» la fin de la collaboration. Il faut se tourner vers les informations fournies par des officiels proches de la *Stratégie d'inclusion financière* pour saisir qu'à l'époque de la signature prévue de l'entente avec l'Organisation internationale du Travail, des désaccords importants ont été soulevés de la part du ministère de l'Économie à propos des intentions de la Banco de la Nación¹¹³. Un fonctionnaire explique ces lignes de fractures:

¹¹⁰ Le Module analyse des projets comme ceux de Corredor Puno-Cusco, Sierra Sur, PUMRI, PEMCHP, qui allaient beaucoup plus loin que l'inclusion financière et la promotion de l'épargne. Banco de la Nación, et al., «Modulo 2».

¹¹¹ International Labour Office, «Nota Técnica», p. 8.

¹¹² Entrevue P. Vanhuynegem.

¹¹³ Dans la structure de gouvernance de l'État péruvien, la Banco de la Nación est une institution partiellement indépendante qui a besoin de l'aval législatif du ministère de l'Économie sur plusieurs plans. Entrevue fonctionnaire confidentiel.

Quand le Ministère a discuté avec la Banco de la Nación sur les objectifs principaux de la *Stratégie*, la Banco a tenu à souligner que l'objectif principal de la *Stratégie* doit être d'inclure les personnes dans le marché économique. Au MEF, il y a eu un désaccord parce que même si le Ministère reconnaît que l'inclusion économique doit être le point ultime à atteindre, il estime que présentement, au niveau de la *Stratégie*, on se situe au début du processus d'inclusion. Premièrement, il faut inclure les personnes financièrement et ensuite, une fois que les entrepreneurs auront un meilleur accès au marché financier, il sera possible d'oeuvrer pour les inclure dans le marché économique¹¹⁴.

Cette explication met en lumière les chocs d'habitus entre le ministère de l'Économie —ancré dans la finance et l'économie néolibérale, pour qui l'inclusion financière est un nouveau domaine d'action— et l'Organisation internationale du Travail —une composante progressiste et développementaliste de l'ONU, qui a une idée très claire de ce à quoi doit servir l'inclusion financière. Lorsque l'on prend soin de décoder à quel point l'approche de l'OIT est ancrée dans une vision développementaliste, l'incompatibilité apparaît clairement. En effet, pour l'Organisation internationale du Travail, l'intérêt du *Programme d'inclusion financière* n'est pas de pousser plus loin l'inclusion des bénéficiaires dans des facilités financières, «ce qui les mettrait simplement dans une forme de dépendance», mais bien de les «accompagner dans une transition vers le développement productif». Du point de vue de l'OIT, le microcrédit est un instrument parmi d'autres afin que «des gens en situation de vulnérabilité aient la capacité d'accéder à des moyens financiers pour réduire leur vulnérabilité productive et puissent ainsi accéder à un travail décent». Précisément, l'organisation réfléchit à l'inverse du ministère de l'Économie: la microfinance est un instrument qui vient après que soient garanties la compréhension de la finance et l'articulation avec un emploi productif¹¹⁵.

> Le programme sectoriel du ministère du Développement et de l'Inclusion sociale

La fuite du développement productif se produit aussi dans le cadre du programme sectoriel en inclusion financière du ministère du Développement, avec la fuite d'une institution publique, Agrorural. On observe donc une régularité contraignante qui tend à exclure cette vision de l'agencement.

Il importe de remettre en contexte l'entrée initiale de cette composante dans l'agencement. Agrorural est une entité du ministère de l'Agriculture créée en 2008 pour rapatrier les expériences précédentes en développement productif rural, dont deux programmes de la FIDA, Corredor Cusco-Puno et Sierra-Sur. Cette expertise a valu à Agrorural d'être reconnu pour sa spécialisation en capacitation et en sensibilisation financière auprès des populations rurales¹¹⁶. Et c'est en raison de cette expertise que les gestionnaires de *Juntos* ont fait appel à Agrorural au départ pour améliorer le programme en y adjoignant des modèles de sortie de la pauvreté pour les bénéficiaires¹¹⁷.

¹¹⁴ Entrevue fonctionnaire confidentiel.

¹¹⁵ Entrevue P. Vanhuynegem.

¹¹⁶ Agrorural, «Lineamientos de política», p. 15-6, 82-3.

¹¹⁷ Zárate, et al., «Insumos para una estrategia», p. 61-70.

Au départ, deux modèles ont été testés: un modèle de développement productif holiste, *Mi Chacra Productiva* (géré par FONCODES et inspiré par les projets de la FIDA), et un modèle d'éducation financière, *Promocion del Ahorro*, (géré par Proyecto Capital et l'Instituto de Estudios Peruanos)¹¹⁸. Aujourd'hui, ces deux projets pilotes ont pris fin. Dans la version du programme d'inclusion financière actuellement appliquée, le modèle de développement productif de FONCODES n'est plus utilisé. Seul le modèle d'éducation financière a été retenu, mais uniquement en ce qui a trait à l'apprentissage du fonctionnement du système financier et à la promotion de l'épargne formelle, *exit* la composante de développement productif¹¹⁹. D'autres changements récents au programme d'inclusion financière du Ministère viennent confirmer la tendance dans l'agencement à l'homogénéisation par la fuite du développement productif. Alors qu'Agrorural était présente dès 2009 pour faire l'éducation et l'accompagnement financier, elle a été supplantée en 2014 par une composante ancrée dans le champ de la finance, le *Centro de Estudios Financieros* (CEFI, ou Centre d'études financières) de l'Association des banques péruviennes (ASBANC)¹²⁰. Avec ce changement, l'éducation financière adopte une forme minimaliste, au détriment de la forme holiste intéressée par le développement des capacités économiques et sociales complémentaires.

Cette ligne de fuite contribue à l'homogénéisation et à la territorialisation de l'agencement, puisque les pratiques en éducation financière adoptent le même modèle minimaliste que les pratiques de microfinance, en cohérence avec les lignes de conduite du champ du développement néolibéral. L'impossibilité de donner une couleur développementaliste à *Juntos* est liée selon l'ancienne ministre Trivelli, à des difficultés de «*political unviability*» et de «*lack of political support*»¹²¹. Dans l'approche de la thèse, il s'agit d'une incompatibilité de champ: les pratiques de développement productif ne concordent pas avec les impératifs du développement néolibéral.

Cependant, quand on y regarde de plus près, il est possible de saisir la mécanique d'exclusion du développement productif qui produit une reterritorialisation dans d'autres agencements auxquels participe le ministère du Développement. En effet, ces pratiques vont fuir l'agencement de l'inclusion financière, mais sans disparaître. La stabilisation procède donc d'une manière différente, par rapport au cas de la Banco de la Nación, où on a vu les pratiques de développement productif perdurer dans l'agencement, mais à condition qu'elles ne soient pas universellement applicables. Pour le ministère du Développement, au lieu de laisser filer complètement le développement productif, on le réinstalle

¹¹⁸ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Experiencias y perspectivas», p. 30. Voir également Maldonado et al., «Programas de transferencias », p. 233-4, Garcia, et al., «Financial Education», p. 63, Trivelli, et al., «Un año ahorrando», p. 37.

¹¹⁹ Il faut préciser que l'éducation financière se pratique soit de manière minimaliste, c'est-à-dire circonscrite à la littéracie financière et à la promotion de l'épargne formelle, soit de manière holiste, c'est-à-dire insérée dans une démarche plus large d'inclusion économique ou de développement productif.

¹²⁰ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social del Peru, «Convenio de cooperacion»..

¹²¹ Trivelli, «Some Opportunities».

à une certaine distance de l'agencement, soit au sein du FONCODES, une branche du Ministère. De surcroît, on assiste à une réactivation de ces idées, une fois qu'ont été circonscrites les limites entre inclusion financière et services complémentaires de développement productif¹²². À distance des tensions de l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière*, ces pratiques développementalistes semblent pouvoir se reterritorialiser. Cependant, il faut souligner qu'elles n'ont pas la même ambition de couverture que le programme *Juntos* et la *Stratégie*, la cible étant de 157 000 ménages pour le FONCODES, alors que le nombre de ménages bénéficiaires de *Juntos* s'élève à plus de 800 000¹²³.

> *Expertises favorisées et promues*

Une dernière illustration du processus d'exclusion des composantes développementalistes concerne l'expertise des ONG du réseau PROMUC¹²⁴. Alors que l'expertise financière est mise en valeur dans l'agencement, l'expertise des institutions de microfinance de ce réseau, qui sont situées à l'extrémité développementaliste du continuum des *doxais*, n'arrive pas à s'y faire entendre. En entrevue, le gestionnaire de PROMUC explique que son réseau souhaite pouvoir contribuer davantage aux politiques publiques en inclusion financière, puisqu'il y a une alliance stratégique à développer — leurs membres travaillant dans les mêmes zones géographiques, avec les mêmes clientèles que celles ciblées par la *Stratégie nationale d'inclusion financière*: «Nous avons l'expertise et la connaissance des réalités du terrain, mais nous sommes aussi confrontés à des embûches, comme le coût élevé du transport de la monnaie et la difficulté d'accéder aux fonds pour financer les prêts aux usagers»¹²⁵. La *Stratégie*, avec ses structures de financement et la plateforme de monnaie électronique, pourrait résoudre ces difficultés, mais la collaboration ne se matérialise pas et les ONG de PROMUC ne voient pas de porte d'entrée pour leur participation¹²⁶. La place qu'on leur accorde est une place

¹²² Le programme Haku Winay a vu son budget et sa couverture géographique exploser récemment. Escobal et Ponce, «Distribución del ingreso». Il faut cependant noter que Haku Winay, s'il a quitté l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière*, n'est pas pour autant en rupture complète avec les présupposés du champ du développement néolibéral. Il y a des filiations marquantes dans la manière dont ce programme a évolué depuis ses inspirations initiales avec les projets d'Agrorural. Aujourd'hui, le programme est conçu comme un moyen de construire «un marché local pour l'assistance technique à partir de la base». Une composante compétitive a été ajoutée afin de «révéler la demande» pour ce marché, Ibid. Le programme mobilise aussi des procédés d'enrôlement et de ciblage des clientèles méritantes qui sont typiques des pratiques qui siègent au cœur de la *Stratégie*.

¹²³ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Portal».

¹²⁴ Réseau d'IMF desservant les femmes en milieu rural et opérant sous le modèle global.

¹²⁵ Au Pérou, le transport de l'argent liquide est dominé par un oligopole. Les tarifs d'utilisation des services y sont exorbitants. Entrevues G. Arrisueño, O. Pajuelo, C. Díaz.

¹²⁶ Entrevue G. Borja.

formatée selon les critères dominants du champ et elles n'ont pas la possibilité de faire valoir leurs réalités aux décideurs publics¹²⁷.

À l'opposé du continuum des *doxais*, on retrouve l'association bancaire péruvienne (ASBANC), qui dispose de son propre organe de savoir expert à sa disposition, le Centre d'études financières. Témoignant de la cohérence de l'habitus et de l'expertise de ASBANC avec les composantes dominantes dans l'agencement péruvien, l'association a hérité de la tâche «de gérer et de coordonner la contribution d'experts sur des sujets pertinents pour la *Stratégie d'inclusion financière*, en particulier autour de deux axes transversaux, l'éducation financière et la plate-forme de monnaie électronique»¹²⁸. Ajouté au fait que le Centre d'études financières a supplanté Agrorural pour offrir l'éducation financière aux clientèles du ministère du Développement, cela témoigne d'une territorialisation dans l'alignement des composantes autour d'impératifs dominants dans les champs.

ACCLIMATATION

Les pratiques d'acclimatation s'activent dans l'agencement au niveau des acteurs publics et également au niveau de l'offre et de la demande. Premièrement, pour ce qui est des composantes publiques, l'expertise privée et hybride est largement utilisée afin de rendre les acteurs publics capables de fonctionner dans un cadre qui est relativement nouveau pour eux. La relation est telle que l'on peut identifier une dépendance de la Banco de la Nación et du ministère du Développement envers l'expertise de composantes externes qui sont omniprésentes dans la conception et le monitoring des programmes. Au ministère du Développement, outre le cas Proyecto Capital, on a fait appel à la firme de consultant colombienne Marulanda pour combler le manque de savoir-faire à l'interne. Du côté de la Banco de la Nación, les firmes INDE et ALIDE ont été embauchées pour établir les stratégies, les produits et une partie des arrangements institutionnels de son *Programme d'inclusion financière*. Les rapports des agences de notation sont aussi utilisés par la Banco de la Nación pour discriminer les institutions de microfinance admissibles à son soutien financier, et elle puise dans les expertises externes afin de s'outiller dans la mise en oeuvre des services bancaires mobiles.

¹²⁷ Cette mise à la marge s'est confirmée dans le cadre des consultations initiales au sein de la Commission multisectorielle de la *Stratégie d'inclusion financière*, alors que PROMUC n'a pas fait partie de l'agenda de consultation. Entrevue fonctionnaire confidentiel. La seule plateforme où PROMUC est actif au sein de l'agencement est le Colectivo ACCESO. Cependant, comme le secrétariat de ce collectif est assuré par le Centre d'études financières de ASBANC, il est évident que le type de savoir privilégié n'est pas celui détenu de longue date par les ONG. La force d'attraction du champ tire plutôt en sens contraire dans l'agencement. Par exemple, lors de la rencontre mensuelle de juillet 2014 du collectif, c'est l'équipe de *Solutions et services globaux pour les gouvernements* de Mastercard qui a exposé aux membres un état des lieux sur l'inclusion financière au Pérou et sur les défis à relever. COPEME, «Boletín institucional», p. 7.

¹²⁸ ASBANC, «CEFI de ASBANC».

Deuxièmement, pour que l'alignement relationnel dans l'agencement soit fonctionnel, cela requiert d'acclimater les composantes d'offre et de demande aux objectifs de croissance, de soutenabilité et de responsabilité. Je vais souligner ici les techniques d'acclimatation qui sont utilisées pour gérer les tensions qui menacent de déstabiliser l'agencement, précisément les microtechnologies de responsabilisation des institutions financières et la revalorisation de l'expertise sociale en microfinance. Pour ce qui est des clientèles incluses ou à inclure, je vais exposer les microtechnologies d'éducation financière destinées au grand public, ainsi que celles destinées aux clientèles vulnérables, et qui visent à les inciter à consommer des produits financiers d'une certaine manière.

Injonctions narratives et remparts: responsabiliser

Pour enrôler le secteur financier, les acteurs publics lui font miroiter le potentiel d'accumulation en «envoyant un message puissant, à savoir qu'il y a un marché non couvert et des nouveaux clients potentiels»¹²⁹. Mais une fois enrôlées, les institutions doivent adopter des comportements responsables pour être cohérentes avec les objectifs de stabilité et de développement social. Cependant, il n'est pas simple pour les acteurs publics de ralentir les appétits de croissance parfois perniciox des institutions financières, tout en respectant la *doxa* de l'économie néolibérale. Par exemple, le ministère du Développement sait bien «qu'il n'est pas rentable pour les institutions financières de desservir les populations pauvres uniquement avec les comptes épargne, que ceux-ci sont financés d'une certaine manière par les services de microcrédit»¹³⁰. Mais en accord avec la *doxa*, le Ministère ne peut pas empêcher le système financier de venir endetter les bénéficiaires du programme *Juntos* sur la base du collatéral que procure leur prochain chèque.

Le public y va alors d'injonctions narratives pour convaincre le secteur financier de suivre la séquence d'inclusion financière privilégiée dans la *Stratégie nationale*. Cependant, cela s'avère nettement insuffisant pour calmer les appétits des institutions financières les plus gourmandes. Le public tente alors de faire ce qui est possible, en fonction des présupposés du champ, pour poser des remparts contre les pratiques les plus perniciox qui menacent la stabilité de l'agencement. Depuis 2012, le régulateur du système financier (SBS) tente ainsi de mettre sur pied une réglementation pour prévenir le surendettement en microfinance¹³¹. Cela n'a toujours pas abouti, mais elle est parvenue à placer quelques remparts pour circonscrire les pratiques les plus perniciox en resserrant la réglementation sur le crédit à la consommation et en renforçant les règles axées autour de la protection des consommateurs et de la transparence financière.

¹²⁹ Entrevue G. Arrisueño.

¹³⁰ Ibid.

¹³¹ Entrevue E. Bastante

Expertise sociale: revaloriser pour réaligner

Certains acteurs du système financier, en particulier ceux qui oeuvrent pour des institutions de microfinance avec un agenda social relativement affirmé, tentent de revaloriser l'expertise sociale propre au secteur microfinancier afin de réaligner les comportements sur une base plus responsable¹³². La tâche n'est toutefois pas simple, dans la mesure où cette mission sociale a progressivement fui l'agencement, en conséquence de l'évolution historique du secteur. Comme l'explique Richard Webb:

la massification de la microfinance a été possible grâce à la diffusion du modèle d'autosuffisance pécuniaire des institutions. La microfinance rentable a alors pu réaliser ce qui était impossible pour les ONG, soit de s'intégrer au système financier dominant et croître. Mais cela comporte une conséquence négative difficilement évitable: la perte progressive du *separate wisdom* du secteur qui était pourtant une partie importante de son modèle d'affaires¹³³.

Au Pérou, certaines institutions de microfinance cherchent en conséquence à réaffirmer leur contribution sociale et à s'outiller pour renouer avec cette «sagesse» perdue au fil du contexte changeant. Mais les tensions font en sorte qu'il est difficile de garder l'équilibre entre la mission sociale et les exigences de rentabilité¹³⁴. Pour s'outiller, les institutions de microfinance ont recours, entre autres, aux forums de partage des expériences et aux programmes de récompense et de reconnaissance des institutions les plus dévouées. Une série de codes de conduite volontaires sont ainsi apparus et mis de l'avant par différentes initiatives dont Seal of Excellence, Smart Campaign, ou Social Performance Task Force. Les institutions de microfinance recourent aussi à la notation de la performance sociale des agences de notation spécialisées afin de mettre en visibilité leur contribution.

On assiste aussi à des prises de position de figures de proue du secteur, qui lancent des «cris du coeur» de fidélité envers la mission sociale originelle de la microfinance. Par exemple, Martin Najanro enjoint le monde microfinancier «responsable» de se tenir à distance des compagnies de crédit à la consommation, les fameuses *tiendas con bancos*, agissant comme des prédateurs sur le marché de la finance périphérique, pour plutôt renouer avec le coeur même de la microfinance, soit «la mission commune d'aider les pauvres au moyen de l'inclusion financière soutenable»¹³⁵. Dans l'agencement, on retrouve donc des voix encore attachées à certains impératifs développementalistes et qui tentent de se distancier des composantes les plus animées par les appétits d'accumulation, comme en témoigne cet extrait d'entrevue:

la vision sociale n'est pas accessoire, elle est même au coeur de la microfinance, elle est ce qui permet de comprendre que, comme analyste microfinancier, je suis un peu responsable de

¹³² Cette pratique opère d'une manière analogue à la tentative de Mibanco pour revaloriser sa propre mission sociale.

¹³³ Entrevue R. Webb.

¹³⁴ Entrevue J. Arias.

¹³⁵ Entrevue 2012

la vie de mon client. Cette vision génère des comportements complètement différents que ce que l'on voit avec le crédit à la consommation¹³⁶.

Microtechnologies d'éducation financière: activer et cadrer

Du côté de la demande, des pratiques s'activent pour aligner un maximum de consommateurs autour des comportements attendus. D'une part, les mécanismes d'acclimatation sont nécessaires puisque les exclus ne sont pas *de facto* dotés d'un habitus adapté aux marchés financiers. Afin d'aider à créer cette harmonie du nouveau, de l'émergent, on mise sur des outils sociotechniques destinés au grand public —pour générer des comportements responsables— et aux clientèles vulnérables —pour les rendre non seulement responsables, mais techniquement capables.

> Grands publics

Le régulateur est la composante la plus active dans l'acclimatation du grand public au fonctionnement des marchés financiers formels. La SBS produit entre autres des campagnes publicitaires pour inculquer une culture de la responsabilité financière. Comme le montre la figure 4.5, on cherche à susciter une subjectivité du citoyen responsable et prévoyant qui consomme en priorité pour ses besoins de base et qui, grâce à une épargne disciplinée, pourra raisonnablement atteindre des objectifs plus luxueux, comme voyager ou acheter des bijoux.

Figure 4.5 Campagne promotionnelle de la SBS sur la consommation financière responsable: «En économisant, vous atteindrez vos objectifs»



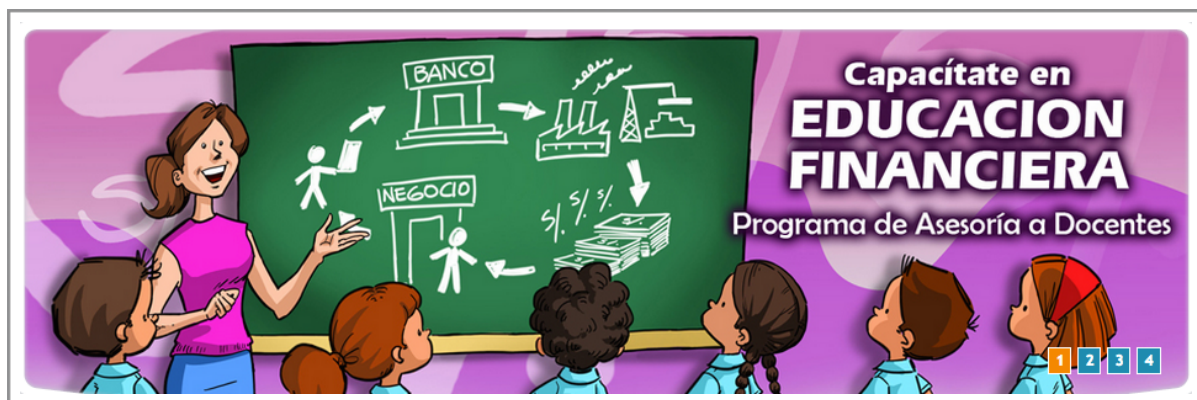
Source: SBS, Portal de Educacion Financiera.

Le régulateur mise aussi sur l'inculcation d'une culture financière responsable chez les jeunes et les enfants. En collaboration avec le ministère de l'Éducation (MINEDU), la SBS a inséré les compétences et les capacités financières de base dans le curriculum des compétences des écoles (voir figure 4.6). Cette technologie d'acclimatation fonctionne en collaboration public-privé avec le

¹³⁶ Entrevue F. Valencia. Le réseau COPEME tente aussi de marginaliser les comportements les plus pernicioeux et de rallier ses membres autour de modèles de comportements soutenables.

régulateur qui forme les enseignants, et le Centre d'études financières de l'association bancaire péruvienne, qui prépare le matériel didactique¹³⁷.

Figure 4.6 Programme de formation des enseignants de la SBS et du MINEDU pour l'éducation financière



Source: SBS, Portal de Educacion Financiera.

> **Clientèles vulnérables**

La *Stratégie d'inclusion financière* a besoin également d'acclimater les clientèles dites «vulnérables», parce qu'elles n'ont jamais été en contact avec le système financier formel. On cherche à créer chez ces populations le désir et la compétence pour utiliser les services financiers de manière responsable. Le programme de transferts monétaires *Juntos* a servi de laboratoire à l'État péruvien dans ce domaine et a clairement montré que les femmes pauvres vivant dans les zones rurales, lorsqu'elles suivent une capacitation financière, sont capables d'épargner, qu'elles souhaitent et peuvent utiliser les comptes d'épargne formelle et qu'elles ont la capacité d'utiliser d'autres services financiers¹³⁸. Cependant, ces expériences ont également montré que sans capacitation, moins de 1 % des bénéficiaires de *Juntos* comprennent ce que signifie un relevé de compte ou un taux d'intérêt, et que plus de la moitié d'entre elles ne savent tout simplement pas qu'elles détiennent un compte d'épargne à la Banco de la Nación¹³⁹. À partir de ce constat, le ministère du Développement, la Banco de la Nación et par extension relationnelle l'ensemble de la *Stratégie nationale*, mettront l'accent sur les programmes d'éducation financière et sur l'acclimatation aux technologies du système financier pour ces poches de population toujours en marge.

Éducation financière

Le modèle d'éducation financière pour les clientèles vulnérables du ministère du Développement est centré sur la promotion de la culture de l'épargne formelle. Il est conçu pour faire réaliser les risques

¹³⁷ ASBANC, «CEFI de ASBANC».

¹³⁸ Trivelli, et al., «Un año ahorrando», p. 34.

¹³⁹ Ibid.

inhérents à l'épargne informelle, donner confiance dans le système financier et enseigner son fonctionnement¹⁴⁰. À mesure que le modèle d'éducation a été testé puis raffiné, de nouvelles stratégies en partenariat avec la Banco de la Nación et Visa se sont ajoutées, pour octroyer aux bénéficiaires une carte de débit afin de «rendre tangible» leur compte d'épargne. Des microtechnologies d'acclimatation à la culture de l'épargne formelle par le biais du «divertissement» sont aussi ajoutées. Entre autres, le projet *Innovations for Scaling Up Financial Education*¹⁴¹, de Proyecto Capital, développe des fiches éducatives et des *radios dramas* mettant en scène le personnage de “Isidora l'épargnante”¹⁴². La portion d'éducation par le divertissement de ce programme vise à «fournir aux bénéficiaires une stimulation parallèle et continue» pour les aider à «développer une culture de l'épargne et de la planification des dépenses».

Acclimatation technologique

L'acclimatation au fonctionnement des marchés financiers suit la séquence d'inclusion privilégiée débutant par le paiement et l'épargne. Pour y parvenir, des infrastructures et des microtechnologies sont développées afin que les allocations bimensuelles de *Juntos* transitent par des comptes bancaires, ou via la monnaie électronique, et que l'épargne formelle soit techniquement possible. Présentement, toutes les bénéficiaires de *Juntos* disposent d'un compte d'épargne personnel à la Banco de la Nación et plus de la moitié possèdent une carte de débit associée à leur compte¹⁴³.

Cependant, les mesures de suivi des projets pilotes ont mis en évidence que le simple fait de posséder un compte d'épargne ou une carte de débit ne se traduisait pas automatiquement par son utilisation effective. D'une part, il y a le problème de l'accessibilité géographique. Ces clientèles vulnérables vivent dans des zones où l'accès aux points de services financiers traditionnels (les succursales des institutions réglementées et les guichets ATM) est extrêmement réduit, voire nul par endroits. La Banco de la Nación a donc mis sur pied une microtechnologie, les agences Multired, afin d'étendre l'accès à son réseau bancaire. Ces agences fonctionnent comme les *cajeros correspondientes*: la Banco de la Nación utilise une tierce partie commerciale, comme un petit commerce d'alimentation ou une pharmacie, pour donner accès à son système bancaire, via des terminaux bancaires (c.-à-d. des dispositifs électroniques de transaction financière). La photo suivante, représentant des bénéficiaires de *Juntos* tenant fièrement leur carte de débit à l'entrée d'un point de service Multired, illustre bien les intentions d'acclimatation de la *feamina economica* au système financier formel¹⁴⁴.

¹⁴⁰ Entrevue O. Pajuelo.

¹⁴¹ Proyecto Capital, «Scaling up Financial Education».

¹⁴² “Isidora la ahorradora” en Espagnol. Dans la même veine, un projet de recherche est en cours pour développer une minisérie, ou *sociodramas*, sur les bienfaits de l'épargne formelle. Cette technique est considérée comme particulièrement «efficace pour changer les comportements à forte composante culturelle». Chong et Valdivia, «Mini-novelas y microahorro».

¹⁴³ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Comisión Multisectorial» et «Info MIDIS», données d'août 2014.

¹⁴⁴ Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social, «Nuevos agentes ».

Figure 4.7 Nouveau point de service Multired pour desservir les bénéficiaires de Juntos.



Source: MIDIS.

D'autre part, il a été démontré que les femmes bénéficiaires de *Juntos* sont en partie récalcitrantes à l'utilisation de la monnaie électronique et de l'épargne formelle, en raison de leur manque de familiarité avec la technologie bancaire¹⁴⁵. Proyecto Capital a donc conçu des outils afin d'acclimater les femmes à cette technologie et de susciter en elle le désir de le faire. Un projet pilote dans le département de Junin, par exemple, motive les femmes à faire leurs achats de biens de consommation de base dans les commerces de leur communauté, avec leurs cartes de débit, plutôt qu'en monnaie liquide¹⁴⁶. L'accès aux terminaux et le matériel pédagogique sont combinés avec des «mesures incitatives concrètes pour les titulaires des cartes et les commerçants»¹⁴⁷, dans le but de susciter la motivation et le désir conduisant à modifier les attitudes et les comportements. En sous texte apparaît ici l'enrôlement des employés de ces petits commerces de proximité, qui sont amenés à «encourager» les femmes rurales à consommer en monnaie électronique. À force de fréquenter la technologie bancaire via les terminaux, ces femmes devraient devenir à l'aise et familières avec leur fonctionnement et donc développer un habitus cohérent avec le projet d'inclusion financière.

¹⁴⁵ Gutiérrez et Del Pilar Guerrero, «Road to Financial Inclusion».

¹⁴⁶ *Complementary Technological Platforms for Financial Inclusion*, mené en association avec VISA, l'IEP et Proyecto Capital.

¹⁴⁷ Proyecto Capital, «Premiarán a usuarias». Voir aussi Gutiérrez et Del Pilar Guerrero, «Road to Financial Inclusion», p. 11-2.

5.CONCLUSION

Les logiques des champs articulent des impulsions. La *doxa* du développement néolibéral énonce que la pauvreté étant soluble dans la croissance, il faut nécessairement que son moteur, le marché, inclut et enrôle les laissés pour compte. Les services financiers étant identifiés dans la *doxa* comme une section du marché garante de l'inclusion économique des pauvres, cela commande de parfaire ces marchés afin qu'ils incluent davantage. Cette injonction prescrit une forme spécifique d'action publique pour résoudre les imperfections: capaciter les individus et faciliter la tâche des institutions financières. La *doxa* de la finance intègre désormais le problème des disparités de revenus comme une menace à la stabilité et elle identifie l'inclusion financière comme une solution offrant de surcroît des possibilités d'accumulation. Ces logiques combinées produisent un impératif à pousser le projet d'inclusion financière, puisqu'il est bénéfique pour la croissance, la stabilité et la lutte à la pauvreté.

En fréquentant ces espaces, en y développant leurs habitus et en respirant les *doxais*, les acteurs adhèrent à l'impératif de pousser le projet d'inclusion financière, énoncé comme nécessaire et bénéfique. Cependant, pour être mise en pratiques, la pression à étendre les services financiers formels de manière rentable et soutenable aux populations non desservies, demande de s'appuyer sur un certain type d'institutions financières, sur des innovations technologiques et sur une certaine forme de clients. Cela requiert une somme de travail considérable et l'accord d'une gamme élargie de composantes tant publiques que privées. Au Pérou, cette mise en accord est réalisée au sein d'une formation sociale, l'agencement de la *Stratégie nationale d'inclusion financière*. L'agencement est aussi le lieu où sont gérées les tensions et les incohérences produites par la rencontre des champs, tout en étant la mécanique qui produit de nouvelles tensions.

CONCLUSION

Ce chapitre est l'occasion de revenir sur les arguments centraux et les découvertes marquantes qui émergent de la thèse, en soulignant les contributions théoriques, empiriques et méthodologiques. La prochaine section discute de ces aspects en regard des questions de recherche intéressées par les motifs, les moyens et les incidences de l'extension financière périphérique au Pérou. Je vais m'attarder sur la question des conséquences puisqu'il s'agit de l'argument majeur reliant les deux agencements analysés. J'avance que l'incidence de l'extension de la finance à la marge, de la manière dont cela se met en pratique au Pérou, est triple: le processus se traduit par une inclusion par différenciation qui fait porter aux personnes précédemment exclues des coûts d'accès au crédit élevés, qui exclut des pratiques et qui discrimine les catégories sociales visées pour l'inclusion; il produit des machines d'accumulation inédites pour ponctionner l'économie informelle; et il génère des risques et des instabilités à l'échelle systémique et à l'échelle de la vie quotidienne des ménages débiteurs.

1. RÉSUMÉ DES ARGUMENTS CENTRAUX, DES DÉCOUVERTES ET DES CONTRIBUTIONS

L'objectif général de la thèse était d'expliquer le processus de construction des marchés financiers périphériques. L'explication s'est concentrée sur les motifs, les moyens et les conséquences de ce processus dans le cas exemplaire du Pérou. Je résume ici les arguments centraux et les principales découvertes empiriques qui émergent de l'analyse des deux agencements péruviens (la fusion des institutions (micro)financières et la politique publique en inclusion financière). La discussion porte aussi sur les contributions que ces découvertes apportent pour le champ d'études en économie politique globale et sur les possibilités de généralisation de mon cas d'étude.

1.1 LES MOTIFS

À propos des logiques qui motivent l'extension de la finance à la périphérie, deux grands impératifs poussent les composantes des agencements à s'investir pour faire croître la microfinance, et plus largement la pénétration de la finance formelle, à la marge. La logique de l'accumulation capitaliste pousse les acteurs financiers à rechercher des niches renouvelées d'accumulation et également à préserver la stabilité et la légitimité du système capitaliste centré sur la finance. Dans l'agencement du Chapitre 3, les motifs d'accumulation sont clairement apparus, de même que ceux d'autres composantes du champ de la finance dans le Chapitre 4. J'ai montré que l'économie informelle est un

espace économique rentable pour accumuler de la valeur et qu'elle présente en outre une stratégie de diversification qui contribue à stabiliser les opérations des firmes. La logique de la croissance inclusive amène, pour sa part, une série d'acteurs du champ du développement néolibéral à s'investir pour faire diminuer la pauvreté et les risques sociaux, au bénéfice de la stabilité de la croissance. Selon cette logique, l'inclusion financière est un bon outil pour atteindre ce type de croissance parce qu'elle stimule l'économie, aide à diminuer les inégalités, permet aux pauvres de mieux se débrouiller et de survivre aux chocs, tout en rendant le système financier plus stable. Il s'en suit qu'il est nécessaire de pousser plus avant l'inclusion financière. Pour les deux institutions de microfinance (Edyficar et Mibanco) étudiées au Chapitre 3, de même que pour leurs consœurs invoquées au Chapitre 4, cette logique commande d'accroître leur impact sur le développement social et économique.

GÉNÉRALISATION DU CAS

Dans les deux agencements, faire croître la finance périphérique est un impératif qui découle logiquement des objectifs poursuivis dans leurs tangentes du développement néolibéral et de la finance. L'analyse a mis en lumière les relations d'échelle qui sont intrinsèques aux logiques de l'économie politique globale. Il est clairement apparu que le Pérou n'est pas isolé, mais bien co-constitutif des espaces de formulation et de relais des impératifs logiques. En ce sens, les découvertes de la thèse sur les motifs qui impulsent le projet d'inclusion financière sont généralisables à l'ensemble des espaces socio-économiques du Sud global.

CONTRIBUTIONS THÉORIQUES SUR LES DYNAMIQUES DU CAPITALISME

En avançant l'argument sur les motifs d'accumulation, je rejoins Leyshon et Thrift qui soutiennent que l'une des caractéristiques essentielles du développement du capitalisme est sa dynamique expansive et son processus de régionalisation financière permettant d'identifier et d'intégrer dans le système «une géographie particulière de revenus qui étaient auparavant considérés comme futiles ou hors limite»¹. Je rejoins également d'autres travaux d'inspiration marxiste qui spécifient le mode d'accumulation typique du capitalisme financiarisé centré sur le crédit et sa «tendance perpétuelle à tenter de réaliser de la valeur sans la produire»². Ma thèse contribue à ces deux modélisations en montrant que la microfinance est un moyen de la régionalisation financière, puisqu'elle rend possible l'incorporation des flux financiers liés à l'économie informelle, et qu'elle est aussi un moyen d'accumulation, parce qu'elle permet d'extraire de la valeur de ce secteur de l'économie. Il importe donc de positionner la microfinance dans le cadre conceptuel de l'économie politique globale afin de

¹ Leyshon et Thrift, «Capitalization of Almost Everything», p. 10.

² Soederberg, *Debtfare States*, p. 10, référant à Harvey, Dumenil et Lapavistas.

la réfléchir comme une partie intégrante des dynamiques globales du capitalisme avancé à dominance financière. L'inclusion financière doit être comprise comme un processus de financiarisation d'un pan entier de l'économie productive —le secteur et l'emploi informels— qui permet de repousser, comme le conçoit Chesnais, «les limites de la capacité réelle à nourrir le mouvement haussier» de création de richesse et de valeur dans la sphère financière³.

La thèse contribue en outre à la conceptualisation théorique du capitalisme avancé en positionnant la microfinance comme un moyen de légitimation du régime d'accumulation en place. Il appert que l'inclusion financière, en répondant au motif de stabilité et de croissance inclusive, est en continuité logique avec le régime d'accumulation classique du fordisme. Ce régime était précisément fondé sur une logique de relation fonctionnelle entre l'inclusion et l'accumulation, en activant une répartition nouvelle du surplus afin que les classes ouvrières puissent consommer⁴. Cependant, la logique du régime d'accumulation centré sur la finance est fondée non pas sur une redistribution du surplus, mais sur une distribution nouvelle des capacités de consommation soutenues par l'endettement⁵. Ma thèse complexifie la conceptualisation du régime d'accumulation en identifiant un mécanisme propre au Sud du Sud, à savoir le processus par lequel les personnes appartenant à l'économie informelle assurent leurs conditions d'existence par le microentrepreneuriat soutenu par l'endettement et également par le microcrédit palliatif pour lisser la consommation et faire face aux chocs et aux aléas.

1.2 LES MOYENS

En ce qui a trait aux moyens mis en oeuvre pour matérialiser les objectifs d'extension financière périphérique, mon analyse a exposé quatre processus: des procédés de transmission verticale des impératifs logiques vers les acteurs par l'appartenance aux champs et l'intrication avec les *doxais* et *habitus* conséquents; l'alignement horizontal des composantes au niveau méso activant des rouages pratiques et des outils sociotechniques clés; et la territorialisation des agencements par le biais de la stabilisation des tensions reposant sur l'homogénéisation autour de la haute finance. De manière transversale, ces trois *procès* sont habités par des rapports de forces qui contribuent à stabiliser et à rendre les agencements cohérents et fonctionnels.

J'ai expliqué que les acteurs des deux agencements sont imprégnés de l'impératif de la croissance en raison de leur appartenance aux champs. Toutefois, tant pour le Chapitre 3 que pour le Chapitre 4, il est apparu que, non seulement ces motivations logiques n'étaient pas suffisantes au vu de la complexité des projets poursuivis, mais aussi, qu'en raison des tensions qui émergent à la rencontre

³ Chesnais, «La nouvelle économie», p. 55.

⁴ Paterson, «Legitimation and Accumulation».

⁵ Soederberg, *Debtfare States*.

des champs, il est nécessaire d'activer des procédés d'alignement horizontal entre les composantes à l'échelle méso. Les rouages que sont les pratiques d'enrôlement, d'exclusion et d'acclimatation étaient présents dans les deux agencements, ainsi que les outils sociotechniques exploitant des microtechnologies, des expertises et des capitaux de financement. Dans les deux cas sont apparus des mécanismes de territorialisation et de stabilisation des tensions qui fonctionnent parce qu'ils concourent à homogénéiser et à purifier les agencements autour de la haute finance.

La mécanique transversale à chacune des étapes d'évolution de l'agencement est le processus qui amène à gérer les tensions en instillant toujours plus d'homogénéité en faveur des logiques capitalistes et financières, au détriment des filiations développementalistes. Cette mécanique relationnelle se répète de manière contraignante en pesant sur la forme du marché financier qui se crée. Au départ, pour avoir plus d'impact, l'expertise spécifique en microfinance a besoin d'accéder à plus de capitaux et à l'expertise de la haute finance. Ce qui l'entraîne dans une proximité grandissante avec la finance traditionnelle. Pour pouvoir accumuler davantage, les véhicules capitalistes ont besoin de l'expertise microfinancière pour que les capitaux prêtés à la base de la pyramide soient rentables. À l'initiation de la rencontre, il semble y avoir un échange donnant-donnant, garant de rentabilité sociale et financière, entre les composantes. Mais la rencontre des champs implique des rapports de force qui font en sorte qu'il n'y a pas de partage horizontal de capacités entre les composantes. Les expertises valorisées sont celles de la finance et les capitaux ont le dernier mot dans les nouveaux agencements. Peu à peu, les institutions de microfinance doivent se conformer aux manières de faire du monde financier, elles développent des *habitus* conséquents et deviennent gérées comme des banques. Il s'en suit que des composantes, et en particulier des pratiques associées aux idées développementalistes, fuient l'agencement. Le même processus d'homogénéisation et de purification qui est consubstantiel de la tâche d'activation des composantes est apparu dans le Chapitre 4, alors que les logiques du développement néolibéral et de la finance n'admettent pas n'importe quelles formes de pratiques. Des lignes de fuites sont tracées, l'expertise originelle des ONG rurales est marginalisée au profit d'une valorisation de l'expertise financière et le développement productif est écarté. C'est à ce niveau que l'exclusion se stratifie par ailleurs avec l'insertion, dans les résidus de développement productif des politiques publiques, d'outils techniques d'exclusion comme la psychométrie, qui sapent toute possibilité d'universalisation de l'inclusion économique.

GÉNÉRALISATION DU CAS

J'estime que ces découvertes sont généralisables à d'autres espaces du Sud. La mécanique de rapprochement entre les champs de la finance et du développement est intrinsèque au processus de construction des marchés financiers périphériques. La recette globale d'extension conjure à faire de la microfinance un vrai *business* pour qu'elle atteigne une échelle digne d'inclure massivement de

nouveaux consommateurs. Sur tous les continents, la microfinance a incubé dans le champ du développement néolibéral et elle se rapproche de la haute finance, que ce soit pour devenir plus efficace ou parce qu'elle est colonisée par les intérêts d'accumulation. Comme les champs ne sont pas *de facto* cohérents et conciliables, il s'en suit que des tensions et des défis analogues à ceux observés dans le cas du Pérou sont logiquement présents dans d'autres contextes géopolitiques.

Cet argument indique que les découvertes concernant les pratiques d'enrôlement, d'acclimatation et d'exclusion pourraient aussi s'avérer pour d'autres cas. Cependant, mon analyse a aussi insisté sur l'ancrage local des agencements et des pratiques qui les constituent. En ce sens, il importe de reconnaître que les rouages de l'alignement des composantes autour du projet d'inclusion financière reposent sur des outils sociotechniques qui diffèrent selon les contextes. Par exemple, il n'est pas possible de généraliser quant au rôle de l'expertise de l'organe de régulation du marché financier, ni quant au savoir-faire des institutions péruviennes de microfinance. Toutefois, comme je l'ai souligné en introduction de la thèse, le Pérou fait office de détenteur de bonnes pratiques et il s'agit donc d'un cas potentiellement paradigmatique dont l'étude permet de cibler des pratiques qui feront boule de neige à l'avenir.

CONTRIBUTIONS MÉTHODOLOGIQUES

C'est grâce à un appareillage méthodologique et théorique innovant pour comprendre un processus émergent, tout en tenant compte du *context of context*, que la thèse a pu articuler ensemble les motifs et les moyens de la mise en pratique de la finance à la périphérie. L'approche combinant les théories structuralistes avec le coffre à outils bourdieusien et l'approche de l'agencement m'a ainsi permis d'expliquer tant l'adhésion plus ou moins réfléchie aux *doxais* du développement néolibéral et de la finance —qui est le métamoteur du projet d'inclusion financière en tant que véhicule de l'impératif logique de la croissance—, que les mécanismes d'alignement interactifs des composantes humaines et matérielles —qui mettent en oeuvre le projet à l'échelle méso. Il est apparu que les alignements produits dans les agencements procurent des capacités renouvelées et des facultés d'adaptation aux composantes qui sont mues par l'ambition de croissance et ils aménagent de manière productive les tensions et les contradictions provenant de la rencontre des champs, pour parvenir à créer des espaces économiques particuliers, donc à territorialiser le projet d'inclusion financière au Pérou.

CONTRIBUTIONS EMPIRIQUES

L'appareillage méthodologique et théorique utilisé dans la thèse pour observer la finance périphérique au Sud en tant que mécanisme de financiarisation a en outre exposé des choses nouvelles. L'avantage immédiat de l'approche par agencement est «de remplacer des entités vaguement définies, comme le

marché ou l'État par des agencements concrets»⁶ en «retraçant les processus qui permettent de former ces entités et de les rendre durables»⁷. Le marché microfinancier devient ainsi «fait de personnes, de matériaux, d'expressivités, de capacités»⁸.

Grâce à un cadre d'analyse intéressé par les pratiques et les processus, la thèse contribue ainsi à la compréhension concrète de la financiarisation. En prenant un cas d'étude dans le Sud, elle met en lumière que la microfinance est un site d'expérimentation dans l'économie politique du capitalisme avancé. J'ai déjà souligné que les études sur la financiarisation tendent à se concentrer largement sur les processus qui s'activent dans les pays les plus avancés. La thèse apporte en ce sens une contribution en identifiant des composantes matérielles clés dans d'autres espaces géopolitiques, ce qui aide à comprendre qu'il y a des particularités, mais aussi des points de convergence et que l'influence ne se fait pas de manière unidirectionnelle et hiérarchique du Nord vers le Sud. Dans les agencements que j'ai analysés, on a vu des techniques financières «qui ne sont pas simplement 'appliquées' mais bien 'expérimentées'» pour innover dans la sphère financière comme le soutient Aitken⁹.

De par l'observation des pratiques de finance marginale et de leurs relations avec l'informalité économique, mon analyse permet par ailleurs d'élargir la compréhension de la «financiarisation populaire» par delà son fonctionnement dans les espaces hégémoniques de l'économie politique. L'analyse des moyens mis en pratique dans les agencements a montré que pour être concrètement vécu dans le corps social, pour créer des réalités et des faits économiques, le projet d'inclusion financière doit passer par la mise en pratique de normes, de comportements, d'idées. Qu'il s'agisse des normes de rentabilité, de profitabilité, des idées d'inclusion sociale, d'autonomie individuelle et entrepreneuriale, ou encore des attributs culturels permettant aux consommateurs de traiter avec les services financiers. En s'intéressant aux rouages et aux outils concrets d'éducation et d'acclimatation des clientèles marginalisées, on comprend mieux la manière dont le capitalisme en arrive à faire pénétrer les logiques financières plus à fond dans le corps social, en enrôlant de nouvelles communautés et des catégories d'individus dans son paradigme d'action. Des travaux ont déjà abordé ces dynamiques pour le prêt à la consommation, le prêt étudiant et les fonds de pension. Pour ma part, j'expose une autre de ces modalités d'encastrement du capital financier au Sud. Cet aspect est d'un apport marquant, surtout qu'il a sa propre particularité. L'inclusion financière, à titre de dernier-né des mécanismes de financiarisation populaire, ne se contente pas d'insérer, elle remonte en amont. Postulant que les exclus du système financier souffrent à la fois d'une carence d'accès et de

⁶ De Landa, *Assemblage Theory*, p. 17.

⁷ Acuto et Curtis, «Assemblage Thinking», p. 7.

⁸ De Landa, *Assemblage Theory*, p. 17.

⁹ Aitken, *Fringe Finance*. p. 67-8, 83.

compétences, elle cherche à les améliorer, à les parfaire, comme acteurs potentiels du système financier, afin qu'ils puissent y fonctionner plus aisément.

1.3 LES INCIDENCES

Le processus d'extension financière à la périphérie au Pérou se traduit par une triade de conséquences sur la forme de marché qui est créé: il se produit une différenciation dans la structure du marché, des machines d'accumulation sont créées et des risques sont générés. Dans la section qui suit, je discute de ces incidences en parallèle avec les contributions qu'apportent les arguments invoqués.

DIFFÉRENCIATION

La différenciation est une conséquence des moyens mis en pratique pour réaliser l'inclusion financière qui se manifestent dans les coûts d'accès au crédit, dans l'exclusion des pratiques et dans la stratification sociale.

D'une part, la différenciation de la finance marginale implique une hiérarchie dans les coûts du crédit. La microfinance commerciale est un moyen pris pour donné dans la *doxa* du développement néolibéral et elle est fixée comme une opportunité de profit dans la *doxa* de la finance. Mise en pratique dans les agencements de l'inclusion financière, la commercialisation de la microfinance se traduit par ce que Langley et Aitken définissent comme l'«incorporation par différenciation», soit la tendance du système financier actuel à «cimenter un mode d'octroi de produits financiers, avec des taux d'intérêt plus élevés, destinés aux clientèles à bas revenus»¹⁰. Celles et ceux qui sont ciblés pour être inclus sont sujets à des coûts d'accession au crédit éminemment plus élevés, alors même qu'elles sont dans des situations de marginalité socio-économique¹¹.

L'analyse des agencements péruviens vient à cet égard bonifier les connaissances sur la financiarisation. Plusieurs auteurs ont identifié des dynamiques fondamentales faisant en sorte que le processus d'inclusion/exclusion financière est entré dans une phase plus avancée avec le crédit à la consommation —où il n'est plus seulement question d'un *procès* d'entrée-sortie dans l'accès au crédit, mais bien d'un *procès* de classification qui attribue un prix en fonction du risque présenté par chaque débiteur¹². Une série de travaux récents focalisent ainsi sur un ensemble de techniques de *scoring* appliquées dans les pays développés depuis la fin des années 1980. L'intérêt pour ces techniques vient du fait qu'elles enclenchent une double dynamique déterminante pour la forme des

¹⁰ Aitken, *Fringe Finance*. p.236, reprenant l'argument de Langley, avancé initialement dans *Everyday Life*.

¹¹ Ibid.

¹² Voir Langley, «Equipping Entrepreneurs», Burton, «Credit Scoring», Aitken, *Fringe Finance*, Leyshon et Thrift, «Financial Exclusion».

marchés financiers au Nord, à savoir l'inclusion croissante du système bancaire à la marge et la segmentation croissante à l'intérieur du marché selon les catégories de consommateurs¹³. En étant attentive aux mécanismes de construction de la finance dans le Sud, on peut montrer que ces dynamiques sont aussi présentes et qu'elles procèdent dans certains endroits, et ce depuis une aussi longue période, par des processus analogues. En effet, la microfinance peut être conçue comme un des ancêtres du *risk-based pricing* en finance, dans la mesure où elle a toujours attribué collectivement aux nouveaux entrants sur le marché un tarif plus élevé pour l'accès au crédit. Ma thèse souligne cependant une évolution dans la forme prise par la segmentation. Partant d'un départage global entre microfinance et finance dominante, la segmentation se complexifie au fur et à mesure que la proximité avec la finance dominante s'accroît, pour mettre en pratique une segmentation locale à la périphérie en découpant des tranches parmi les exclus. C'est précisément ce qui se produit avec l'entrée des joueurs de la finance de consommation et leur modèle de *scoring* sur le marché microfinancier et aussi avec l'utilisation de technologies comme la psychométrie par les institutions de microfinance. Ma thèse montre que cette tendance s'accroît, se raffine et se complexifie.

D'autre part, la différenciation dans le processus de construction de la finance périphérique implique de l'exclusion. Aitken et Langley sont hésitants à utiliser la terminologie duale inclusion-exclusion pour traiter de la finance marginale, car elle serait selon eux trop simpliste, ne capturant pas la complexité du processus d'incorporation. Pour ma part, j'ai montré que le processus d'exclusion est central dans le mécanisme de construction du marché. Avec l'approche de l'agencement, j'ai été portée à surveiller les lignes de fuites dans les procédés d'alignement autour du projet d'inclusion financière. J'ai mis en lumière que ce n'est pas uniquement l'incorporation segmentée personnifiant les coûts d'accès au crédit qui importe, mais que l'exclusion demeure une dynamique fondamentale du processus de la création du marché. À trop focaliser sur l'incorporation, on ne tient plus compte de toute une série de techniques qui, parce qu'elles trient et excluent, permettent d'augmenter l'homogénéité d'un agencement, donc contribuent à sa territorialisation. L'analyse des agencements dans la thèse a en effet souligné qu'en enrôlant, on exclut ce qui n'est pas souhaitable, qu'en acclimatant les composantes, on favorise certains comportements au détriment d'autres. Les formes d'institutions de microfinance admises sont celles qui sont rentables, les expertises valorisées sont celles qui dominent dans le champ financier, la culture d'organisation promue est celle qui s'est adaptée à la haute finance. Les lignes de fuites sont ainsi apparues dans l'analyse des agencements simultanément comme un moyen et comme une incidence du processus d'homogénéisation, soulignant que ce n'est pas uniquement les mécanismes d'incorporation qui importent, mais aussi le maintien à distance pour territorialiser.

¹³ Fourcade et Healy, «Classification Situations».

Une dernière contribution de la thèse aux travaux sur la *Fringe Finance* est liée à une autre conséquence du mécanisme de construction de la finance périphérique au Pérou, une conséquence sociale. En analysant un alliage entre l'inclusion financière et les politiques sociales de transfert monétaire conditionnel, le Chapitre 4 a détaillé les procédés de classification des individus. En effet, tout un pan de la *Stratégie d'inclusion financière* péruvienne est axé sur l'incorporation de certaines catégories de personnes dans la finance formelle. La différenciation s'amorce en amont au niveau de la politique sociale phare avec le procédé complexe de ciblage et de conditionnalité du programme de transfert monétaire *Juntos*. Lorsque le public adjoint des composantes d'inclusion financière à ce programme, un second écrémage se produit, cette fois sur la base de technologies de sélection d'accès au crédit. Le danger est ici d'édifier des agencements public-privé qui viendront stratifier simultanément l'accès au crédit et l'accès aux politiques publiques¹⁴. La différenciation laisse au marché les éléments les plus prometteurs, sans qu'il n'y ait d'action sur les conditions structurelles de l'inégalité et de la marginalité économique et sociale. Une compréhension de ces rouages publics et privés est importante en économie politique, puisque ces programmes de transfert monétaire sont une donnée du champ du développement néolibéral et qu'ils sont liés de manière extensive à l'inclusion financière.

MACHINES D'ACCUMULATION

Une fois que les procédés d'alignement ont permis d'enrôler et d'acclimater les composantes, après que l'agencement de la finance périphérique ait été purifié des éléments discordants, une création émerge: des machines inédites d'accumulation. Il s'agit de la deuxième catégorie de conséquences que transportent les agencements de la finance périphérique au Pérou. Dans ce qui suit, je reviens sur le pouvoir productif des machines d'accumulation de chacun des agencements.

L'agencement de la fusion des institutions (micro)financières

Les nouvelles capacités développées dans l'agencement de la fusion entre les deux institutions de microfinance et la Banco de Crédito del Peru créent un nouvel espace d'accumulation. J'ai exposé qu'au fur et à mesure que l'agencement et les capacités des composantes évoluent, cet espace est de moins en moins marginal et qu'il gagne en potentiel. On peut prendre la mesure de ce potentiel en observant combien les microentrepreneurs clients de Mibanco et d'Edyficar paient pour leurs services financiers, et combien de ces sommes sont transférées dans les comptes du holding Credicorp. Uniquement pour 2012, ces microentrepreneurs ont déboursé 659.3 millions \$ US en frais financiers

¹⁴ Sur la stratification et la segmentation des marchés, voir Aitken, *Fringe Finance*, p. 175, Fourcade et Healy, «Classification Situations», p. 565.

et en intérêts¹⁵, ce qui donne une estimation des montants qui transitent chaque année, grâce à l'agencement, des poches des microentrepreneurs, vers les structures d'accumulation. À l'échelle micro, cela représente un montant moyen annuel de plus de 700 \$ US par emprunteurs, pour des prêts valant en moyenne 2 777 \$ US. Ce nouvel espace d'accumulation se révèle en outre très profitable comme en témoigne le ROE d'Edyficar qui fut de 38.63 % en 2013, faisant de l'institution la composante la plus rentable de toutes les filiales de Credicorp, rapportant des revenus nets de 40 millions \$ US. Pour ce qui est de Mibanco, au dernier bilan, ses activités étaient toujours déficitaires. Cependant, compte tenu de l'expertise combinée de la BCP et d'Edyficar, il est très peu probable que Mibanco ne recouvre pas la rentabilité après les opérations de restructuration qu'on lui fait subir dans le nouvel agencement.

L'échelle qu'a prise cette créature est du jamais vu sur le marché financier périphérique péruvien. Les appétits de croissance de ses principales composantes semblent sans limites, ce qui laisse présager la poursuite de cette dynamique d'expansion. Pour Edyficar, son histoire en est une de croissance, littéralement «a growth story»¹⁶. Avec 9 millions de personnes toujours exclues du système financier formel, dont 5 millions appartenant au segment de la microentreprise, l'institution estime qu'il y a toujours un large potentiel de croissance sur le marché¹⁷. La Banco de Crédito et Credicorp ne semblent pas non plus voir de fin à la croissance de leurs activités, la thématique de la croissance transpire par tous les pores de leurs agencements respectifs¹⁸. Les appétits de croissance mégalomanes de Mibanco sont déjà venus déstabiliser l'agencement péruvien, mettant en quelque sorte la SBS au pied du mur, la forçant à cautionner des transactions menant à un niveau très élevé de concentration du marché microfinancier. Il s'agit d'une reconfiguration importante au niveau local et seul l'avenir dira quels seront les effets de la concentration du pouvoir financier, comment les règles du jeu vont évoluer et de quelle manière cela se traduira pour les clientèles à la base de la pyramide¹⁹.

L'agencement de la Stratégie d'inclusion financière nationale

Concrètement, ce qui est créé dans l'agencement de la *Stratégie d'inclusion financière* péruvienne, ce sont des structures de coordination public-public et public-privé qui agissent comme des machines facilitantes pour que le marché puisse s'étendre. L'agencement a un pouvoir productif parce qu'il met

¹⁵ Cette estimation est basée sur la formule proposée par Mader dans «Extractive Success», sur la base des données du MixMarket.

¹⁶ Edyficar, «Brief History», p. 2.

¹⁷ Ibid., 7.

¹⁸ Le dernier rapport annuel de Credicorp est titré *Limitless Opportunity* et dans son communiqué de presse annonçant l'achat de Mibanco, sur à peine 800 mots, le mot croissance et ses dérivés reviennent à 8 reprises.

¹⁹ À cet égard, notons que l'emprise de la BCP sur les deux institutions de microfinance s'est territorialisée en février 2015, avec la fusion d'Edyficar et de Mibanco. Le nouvel organigramme, s'il «importe» la majorité des membres de la direction d'Edyficar, inscrit toutefois une hiérarchie avec Percy Urteaga (un ancien de la BCP) qui demeure à la direction générale et Maria Zegarra Leyva (la directrice générale d'Edyficar depuis 2007) qui est rétrogradée dans ce transfert au poste de directrice générale adjointe. Mibanco, «Hecho de Importancia».

en place les conditions pour l'accumulation: il incite l'activation des composantes impulsées par un besoin d'accumulation, il génère les modalités qui vont rendre possible cette accumulation et il formate des sujets à insérer. La conséquence de l'agencement de la *Stratégie* est la création d'un espace social pour qu'une relation s'établisse entre les pauvres et la finance, permettant l'émergence d'un canal d'accumulation renouvelé²⁰. Le potentiel productif est massif, à l'image des ambitions d'inclusion différenciée qui s'étendent jusqu'aux zones les plus éloignées afin de rejoindre les populations par millions²¹.

RISQUES

La dernière catégorie de conséquence est liée aux risques de la financiarisation sur deux plans, les risques systémiques et les risques pour les individus ciblés pour inclusion. Les théoriciens de la régulation ont montré depuis longtemps que «la financiarisation fondée sur l'expansion démesurée du circuit du capital fictif est intrinsèquement instable et prédisposée aux crises»²². Si elle «peut retarder l'exposition aux problèmes de suraccumulation ou de surproduction», en raison de ses contradictions sous-jacentes, elle ne résout pas ces problèmes, mais les exacerbe²³. La dynamique à forte croissance du secteur financier est à cet égard indicative des risques de déstabilisation qu'elle comporte. Je m'appuie ici sur deux arguments pour soutenir cette affirmation. D'une part, des travaux récents déconstruisent la validité d'une certaine perception de la microfinance, qui a longtemps prévalu, selon laquelle le microcrédit serait contracyclique et immunisé par rapport aux tendances de fond et aux dérapages de la finance dominante. D'autre part, des crises avérées et répétées du secteur microfinancier dans le monde montrent que la microfinance commerciale à forte croissance est très instable.

Alors que les portefeuilles de microprêts avaient affiché un comportement cyclique résilient lors des crises asiatique et latino-américaine dans les années 1990, lors de la crise de 2008-2009, plusieurs praticiens ont affirmé que l'on faisait face à un revirement de situation et que la vulnérabilité du secteur microfinancier en regard des bouleversements globaux avait augmenté dans les 20 dernières années. Les récents travaux de Wagner et Winkler viennent confirmer les appréhensions des praticiens de la microfinance²⁴. Analyses économétriques à l'appui, les auteurs confirment qu'«en

²⁰ Mader, *Financialising Poverty*, p. 131, 247.

²¹ L'objectif du MIDIS pour 2016 est de former un million de citoyennes afin qu'elles puissent «accéder à des services financiers de qualité et avoir la capacité suffisante pour les utiliser». «Directiva N° 003—2013». La stratégie de croissance de la Banco de la Nación vise pour sa part à intégrer dans les trois prochaines années 1.5 million de nouveaux consommateurs dans le système financier formel pour augmenter de 20% le taux de bancarisation. Dube, «Financial Inclusion on the Rise».

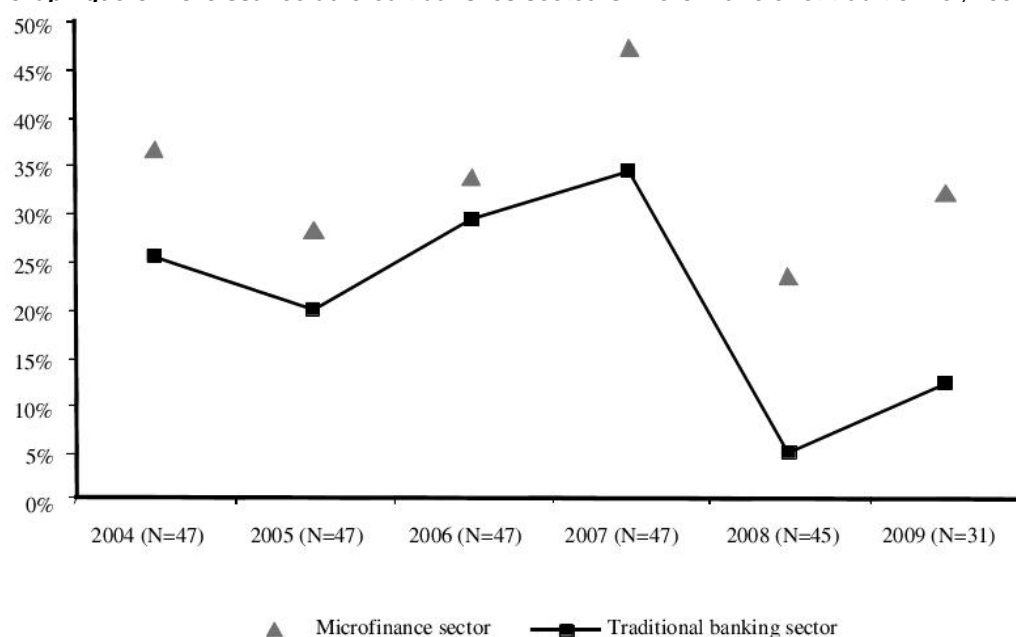
²² Leubolt et Weissenbacher, «Peripheral Financialization», p. 228.

²³ Ibid., les auteurs réfèrent à Aglietta et Chesnais

²⁴ Wagner, «From Boom to Bust», Wagner et Winkler, «Vulnerability of Microfinance».

devenant partie intégrante du système financier global, la microfinance a perdu l'une des caractéristiques qui la distinguait des services bancaires traditionnels, à savoir sa plus grande résistance aux crises sur les marchés financiers nationaux et internationaux»²⁵. Comme on peut l'apprécier sur le graphique C.1, le secteur microfinancier est désormais clairement en phase avec les soubresauts de la finance dominante.

Graphique C.1 Croissance du crédit dans les secteurs microfinancier et traditionnel, 2004-2009



Note: No. of countries in parentheses.

Source: MiX and IMF – own compilation.

Source: Wagner, «From Boom to Bust», Figure 4, p. 195.

Cette perte de résilience des microcrédits est spécifiquement attribuable à des transformations dans les caractéristiques structurelles de l'industrie de la microfinance qui se produisent avec son intégration croissante dans le champ de la finance traditionnelle. Les travaux de Wagner et Winkler indiquent par ailleurs un second rapprochement. Comme c'est le cas pour la finance traditionnelle, le comportement cyclique du secteur microfinancier lors de la crise de 2008-2009 indique que l'ampleur du *boom* financier est un «annonciateur significatif» de l'ampleur de l'effondrement. Il s'en suit «qu'à l'avenir, la croissance rapide du crédit par les institutions de microfinance ne saurait être interprétée simplement comme une contribution bienvenue à l'inclusion financière, mais aussi —

²⁵ Wagner, «From Boom to Bust», p. 187.

comme dans le secteur bancaire traditionnel— comme un indicateur de risques pour la stabilité financière»²⁶.

La microfinance commerciale a d'ailleurs montré son potentiel explosif à plusieurs reprises dans les dernières décennies. Suivant les premiers mouvements de non-paiement des dettes en Bolivie en 1999, d'autres problèmes sont apparus dans différents marchés nationaux et régionaux au cours des années 2000. Des crises de défauts de paiement massifs ont ainsi surgi en Inde, au Nicaragua, au Maroc, au Pakistan et en Bosnie où les industries de microfinance ont gravement souffert²⁷. Le trait commun de ces crises était un épisode de croissance très rapide de l'industrie, et en particulier un type de croissance centrée sur le crédit entraînant des problèmes de surendettement²⁸. Dans chacun des cas, l'affluence de capitaux et la forte compétition du secteur ont entraîné les institutions de microfinance et les nouveaux joueurs commerciaux à octroyer toujours plus de crédit à des clients de plus en plus endettés, et ce, sans vérifier la capacité de remboursement de manière adéquate. Ces événements montrent que la microfinance commercialisée et financiarisée est certainement plus profitable, mais aussi plus instable et plus déstabilisatrice pour les clients²⁹.

Le transfert de risque aux individus est d'ailleurs une des conséquences spécifiques du processus d'extension de la finance formelle à la périphérie. La financiarisation de l'économie informelle ne se limite pas à transférer la responsabilité de gérer les risques liés au cycle de vie et au cycle productif aux individus, tel que le prescrit le cadre de gestion de la pauvreté «des risques et de la vulnérabilité». Comme les produits de finance périphérique sont désormais intégrés dans la finance dominante, on transfère aussi à ces personnes des risques inhérents aux marchés financiers et on les intensifie³⁰. Il appert en ce sens primordial de comprendre les mécanismes d'insertion de l'économie informelle dans la finance traditionnelle, puisque cela importe pour la vie de millions d'individus et pour les économies nationales de dizaines de pays. Comme le précise Soederberg, c'est précisément «le surplus de population dans l'économie informelle qui a été la cible de l'industrie de la microfinance à but lucratif [...] depuis les années 1990»³¹. Cela signifie que ces pays et ces personnes sont désormais davantage exposés aux risques et aux dangers de la financiarisation³². En conséquence, de larges catégories de personnes marginalisées, de même que des sous-secteurs entiers de certaines économies

²⁶ Wagner et Winkler, «Vulnerability of Microfinance», p. 83, voir aussi Burand, «Scaling Microfinance», p. 67.

²⁷ Pour une revue des crises en microfinance, voir Chen, et al., «Croissance et vulnérabilités». Sur le cas de la Bosnie, Bateman, et al., «Bosnia's Meltdown». Sur le cas indien, Mader, «Microfinance in India» et Servet, «Crise du microcrédit».

²⁸ Chen, et al., «Croissance et vulnérabilités», Roodman, *Due Diligence*.

²⁹ Bonizzi, «Financialization in Developing Countries», p. 94.

³⁰ Sur le transfert et l'intensification des risques liés à la sécurisation en microfinance voir Soederberg, «Universalising Financial Inclusion»..

³¹ Soederberg, *Debtfare States*, p. 195.

³² Bond, «Debt, Uneven Development». L'auteur expose cet argument dans le cadre de sa recherche sur les problèmes financiers liés à la dette nationale publique en conjonction avec le surendettement de casses laborieuses en Afrique du Sud.

nationales sont aujourd'hui plus sensibles aux variations dans les conditions d'accès au crédit et aux coûts qui y sont associés.

L'intensification des risques financiers transférés aux individus est en outre attribuable à un rouage spécifique analysé dans les agencements de la finance périphérique péruvienne. Précisément, la ligne de fuite de l'expertise spécifique à la microfinance accentue les risques associés à la microfinance commerciale. D'une part, comme l'analyse de l'agencement de la fusion des institutions (micro)financières l'a montré au Chapitre 3, l'une des conséquences de l'alignement entre les composantes est la fuite de la mission sociale et politique des institutions de microfinance comme Edyficar et Mibanco. Ces institutions, lorsqu'elles développent un habitus financier, cessent de faire un suivi de l'impact de leurs activités sur la qualité de vie des clients et elles se contentent de prendre pour donnée les bienfaits de l'accès à la finance formelle. À partir du moment où la culture organisationnelle conçoit que la bancarisation est en soi une production de bien social, il n'est plus nécessaire de surveiller les effets de ses propres pratiques sur le bien-être des clientèles. Pourtant, la détérioration de la qualité des portefeuilles de microcrédit au Pérou —et également dans les cas de crises sur les marchés marocain, bosniaque ou indien— démontre que l'extension rapide de la microfinance commerciale est risquée et que «trop de crédit» peut conduire à des défauts de paiements massifs.

D'autre part, j'ai exposé la ligne de fuite de l'expertise spécifique du risque de crédit en microfinance, au profit de l'expertise typique de la haute finance centrée sur le *scoring*. Au Pérou, le savoir-faire originel des institutions de microfinance est fondé sur une technologie intensive en capital humain qui table sur une relation étroite entre les analystes de crédit et les microentrepreneurs afin de prendre en compte la capacité de remboursement qui est évaluée par l'étude du *cash flow* et des activités productives de revenus des microentrepreneurs³³. Dans les modèles de *scoring*, seul l'historique de crédit est pris en compte et la notion de dette productive disparaît. Sur le marché péruvien, la fuite de l'expertise traditionnelle des institutions de microfinance procède de deux manières interreliées: (i) par la perte des parts de marché des institutions de microfinance au profit d'entreprises financières traditionnelles et de compagnies de crédit à la consommation qui utilisent les modèles de *scoring*, et (ii) par les institutions de microfinance elles-mêmes qui délaissent leurs technologies traditionnelles au profit des modes d'analyse de risque de crédit propres à la finance dominante (*scoring*) et aux innovations en finance marginale (psychométrie et *big data*). Dans les deux cas, la notion de dette productive disparaît.

Ce scénario a montré son potentiel explosif dans le cas de la crise de l'industrie microfinancière en Andhra Pradesh, crise qui a germé sur fond de surendettement des clientèles. Comme Servet l'a

³³ Entrevues M. Layseca, F. Salinas et R. Webb.

spécifié, le surendettement des clientèles, correspondant à des niveaux d'endettement très élevés chez les ménages qui contractent des prêts multiples auprès de plusieurs institutions,

s'explique d'abord par un modèle de microcrédit caractérisé par une course effrénée pour étendre les prêts à une population de plus en plus large et pour des montants de plus en plus élevés, sans que l'on s'assure que ces crédits contribuent effectivement à accroître leurs activités génératrices de revenus et, par conséquent, leurs capacités de remboursement³⁴.

Afin de prendre acte du potentiel de déstabilisation des crises en microfinance, rappelons que la crise indienne a entraîné «10 millions de clients en défaut de paiement et des pertes de 1 à 2 milliards en encours de prêts non recouverts pour les institutions de microfinance»³⁵.

GÉNÉRALISATION DU CAS

Au Pérou, les inquiétudes quant à une crise éventuelle de surendettement sont partagées par les praticiens et les experts³⁶. Toutefois, plusieurs intervenants soulignent que des facteurs prudentiels permettraient d'immuniser le secteur contre le risque d'une telle crise³⁷. Le cas du Pérou est donc particulièrement intéressant à surveiller et pourrait faire office de cas extrême dans la mesure où il partage certains facteurs annonceurs de crise —selon les scénarios communs aux cas d'effondrement au Maroc, au Pakistan ou ailleurs—, tout en présentant des caractéristiques distinctes. Précisément, le Pérou enregistre des taux de croissance faramineux du crédit marginal soutenu par une forte injection de capitaux depuis de nombreuses années —le facteur de risque principal identifié par les travaux de Wagner et Winker. Toutefois, d'autres facteurs de risques importants ne se retrouvent pas au Pérou, ce qui pourrait expliquer pourquoi le secteur a relativement bien résisté lors de la crise de 2008-09. Une différence marquée, par rapport aux cas précédemment cités, est le fait que les institutions péruviennes de microfinance puisent largement dans les dépôts du public pour financer leurs activités et peu dans les financements privés commerciaux³⁸. Cette caractéristique diminue tant la volatilité des investissements que les risques de taux de change. Il est vrai par ailleurs que la microfinance péruvienne évolue dans un climat de supervision et de régulation envié par plusieurs qui s'est révélé plutôt efficace jusqu'ici. Malgré cela, les incitatifs à la croissance des

³⁴ Servet, «Crise du microcrédit».

³⁵ Economist Intelligence Unit, «Global Microscope 2012», p. 20.

³⁶ Tous les intervenants rencontrés lors de la recherche de terrain se sont montrés conscients du risque de surendettement. Le niveau de préoccupation varie cependant selon les intervenants: les experts des agences de notation, en particulier les agences traditionnelles, de même que certains gestionnaires d'IMF opérant dans les régions rurales du pays, sont particulièrement alertes à ce sujet.

³⁷ Quatre des professionnels rencontrés à la SBS ont fait part de l'efficacité de ces facteurs prudentiels. Cet aspect est aussi reconnu par la majorité des experts du milieu académique interrogés. Richard Webb (ancien directeur de la BCRP et conseiller à la SBS) a cependant souligné qu'il ne faut jamais faire démesurément confiance à aucun organe de régulation financière, d'autant plus que dans le champ financier il y a une tendance à croire aveuglément dans le pouvoir des formules et des modèles qui «aussi sophistiqués soient-ils, ne sont pourtant jamais infaillibles».

³⁸ Par exemple, le financement par épargne dépasse de loin le financement par emprunt pour Mibanco. Tout un sous-secteur de la microfinance péruvienne, les *Cajas municipales*, puisent aussi l'essentiel de leurs ressources dans les dépôts du public

institutions de microfinance se font fortement sentir, et ils sont principalement stimulés par la forte compétition du secteur —un autre facteur de risque identifié dans la littérature.

Enfin, le cas péruvien revêt un aspect critique dans la mesure où on y retrouve une caractéristique du marché assez rare, soit la présence d'un système de bureau de crédit positif et négatif couvrant le secteur microfinancier. J'ai montré à travers la thèse le facteur de déstabilisation que présente cette technologie lorsqu'elle est instrumentalisée par les composantes avec un fort agenda d'accumulation. En somme, le cas péruvien se présente comme un laboratoire d'analyse afin de saisir le rôle conjoint des facteurs de protection de l'industrie (régulation prudentielle sophistiquée et adaptée à la microfinance, financement local) et des facteurs de déstabilisation (croissance rapide, forte concurrence et système de bureau de crédit novateur).

Cette thèse soutient que la microfinance est un moyen d'extension des services financiers à l'ensemble des espaces périphériques qui répond à des ambitions d'accumulation capitaliste et de croissance inclusive. J'ai présenté la microfinance comme une technologie financière et comme un secteur d'activité dont l'ambition est d'amener la financiarisation à se matérialiser, à se réaliser et se mettre en pratique dans les espaces où elle était précédemment absente ou faible. Ces espaces sont caractéristiques des pays du Sud global incluant ce qui est en marge des espaces économiques les plus avantagés, à une échelle locale comme globale. Les procédés d'alignement analysés dévoilent que la microfinance évolue dans un contexte où la finance happe tout. Parce qu'elle est hautement profitable, la finance marginale au Sud joue maintenant dans la cour des grands et même les derniers Mohicans de la microfinance développementaliste avouent avoir peine à résister à la pression³⁹.

Les crises qui ont affecté les marchés microfinanciers mettent en garde contre les dynamiques internes à ces secteurs qui, lorsqu'elles dérapent, peuvent affecter les économies locales. Au Pérou, au vu de la nervosité des acteurs publics lors de la dégringolade de Mibanco, il est permis de suspecter que le poids de la finance périphérique puisse y présenter un facteur d'instabilité systémique. Si un tel diagnostic est sujet à débat, d'ici à ce que le projet de la finance périphérique aboutisse complètement, la microfinance peut vraiment changer des vies, ou les anéantir, à l'échelle méso des communautés locales et à celle micro des ménages. Ce dernier niveau est sans aucun doute le plus sensible. En ce sens, le préfixe micro est tout à fait paradoxal et de moins en moins signifiant pour faire sens du projet global d'inclusion financière. Dans le bilan des grandes banques et de notre point de vue de consommateurs inclus et privilégiés, les montants engagés peuvent sembler relativement triviaux, mais à l'échelle des communautés et des personnes, ils font une réelle différence.

³⁹ L'image du «dernier Mohican» a été évoquée en entrevue avec C. Velasco pour qualifier la difficulté de faire perdurer la vision de la microfinance globale dans le champ.

ANNEXE A. LISTE DES ENTREVUES RÉALISÉES

Toutes les entrevues ont été réalisées en personne à Lima en 2012, sauf si précisé*.

Institutions de microfinance (10)

- Iris Lanao, directrice exécutive, FINCA Peru
- Gustavo Moron, directeur commercial, Edyficar
- Diego Fernandez Concha, directeur, PRISMA
- Norma Rosas Lizarraga, directrice du développement social, PRISMA
- Carmen Velasco, fondatrice, Promujer Peru
- Fernando Valencia Dongo, président, Edpyme Nueva Vision et administrateur, ASOMIF network
- Elizabeth Ventura Egoavil, présidente, Financiera Confianza
- Martin Naranjo, président, Caja Nuestra Gente-Financiera Confianza¹
- Andres Miyashiro, direction de division régionale, ABACO
- Carolina Benavides, directrice de l'actif social, Mibanco

Banque (1)

- Gianfranco Ferrari, direction générale de la banque de détail, Banco de Creito del Peru (BCP), président du conseil d'administration de Edyficar et de Mibanco.

Réseaux de microfinance (5)

- Jorge Meza, COPEME
- Jesús Del Prado Mattos, COPEME (*2014 échanges par courriel)
- Jorge Arias, ASOMIF
- Francisco Salinas, Federacion of Cajas municipales de Ahoros y Creditos (FEPCMAC)
- Gustavo Borja, PROMUC

Professionnels dans le secteur public (5)

- Carlos Diaz, directeur exécutif, Banco de la Nacion (2012, *2013 échanges par courriel et 2014 entrevue téléphonique)
- Oscar Pajuelo, ancien responsable du programme d'inclusion financière, Banco de la Nacion
- Manuel Layseca, chef du département des programmes inclusifs, direction du développement, Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE)
- Gabriel Arrisueño, directeur général de la qualité des prestations sociales, ministère du Développement et de l'Inclusion sociale (MIDIS) (2012, *2013 entrevue téléphonique)
- Professionnel fonction publique-confidentiel (*2014 entrevue téléphonique).

Régulateur-Superintendencia de Banco y Seguro (SBS) (5)

- Eliana León Calderón, direction du département de la Microfinance
- Maria Sanchez, direction du département des risques de marché
- Myriam Cordova Luna, chef de la supervision en microfinance
- Narda Sotomayor, direction du département de la recherche et de l'analyse statistique en microfinance
- Eduardo Bastante, direction du département des risques de crédit

¹ Également ancien superintendant de la SBS et ancien président de la COFIDE.

Investisseurs (4)

- Alfredo Ebentriech, Blue Orchard
- Luis Guerra, Triple Jump et ancien directeur financier de Edyficar
- Barbara Rademaker, Triple Jump
- Cecile Koller, ResponsAbility

Organisations internationales (7)

- Felippe Portocarrero, IFC/WB
- Isabelle Barres, Smart Campaign
- Cara Foster, SEEP Network & Smart Campaign
- Renso Martinez, MixMarket
- Carmen Mosquera, FOMIN/IADB
- Luis Pérez Ordoñez, CAF Peru (Latin American Development Bank)
- Philippe Vanhuynegem, Organisation internationale du travail (OIT)-division pour les pays andins (*2014 entrevue téléphonique)

Chercheurs (6)

- Claudia Cooper, Universidad del Pacífico
- Eduardo Moron, Universidad del Pacífico
- Enrique Vasquez, Universidad del Pacífico
- Johanna Yancarri, Instituto de Estudios Peruanos (IEP)
- Richard Webb, Instituto del Peru-Universidad de San Martín De Porres, ancien Président de la BCRP, conseiller pour la SBS, WB, USAID
- Miguel Jaramillo, Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE)

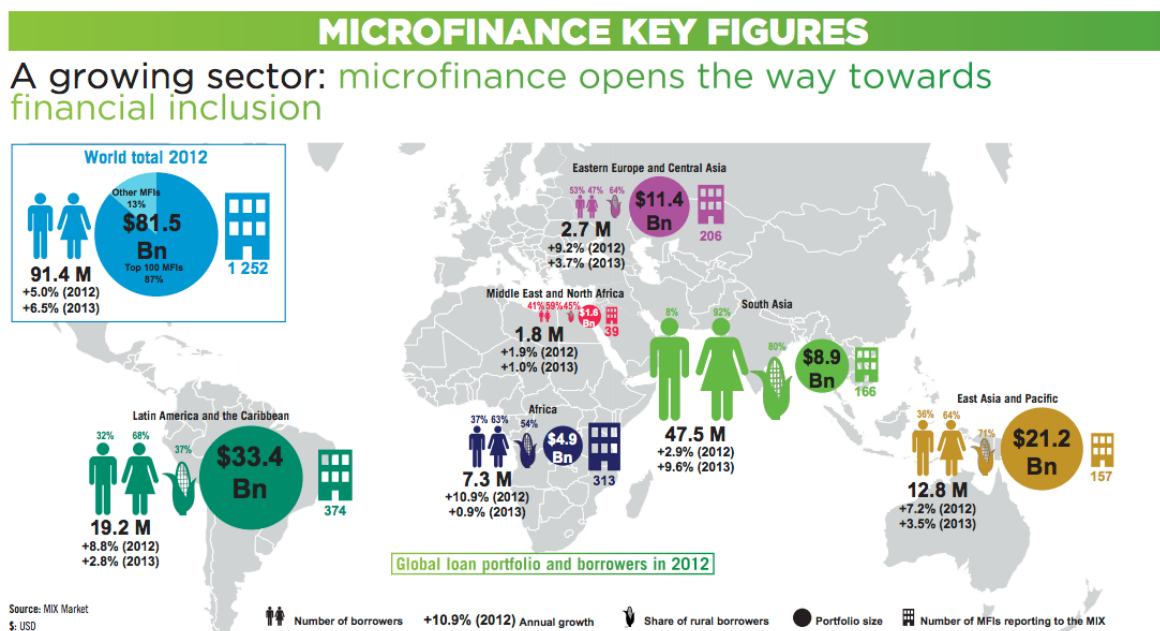
Agences de notation spécialisée en microfinance (4)

- Maria Belen, MicroRate
- Enrique Blanco, ancien analyste MicroRate (*échange par courriel)
- Edouard Sers, Planet Rating
- Cesar Carcelen, Planet Rating

Agences de notation traditionnelles (6)

- Elke Braun, Appoyo y Asociados (Fitch)
- Omar Maldonado, Appoyo y Asociados (Fitch)
- Javier Pinto, Class y Asociados
- Wolfgang Pedal, Class y Asociados
- Renzo Barbieri, Equilibrium (Moody's)
- Paul Caro, Pacific Credit Rating

ANNEXE B. PORTRAIT GLOBAL DU MARCHÉ MICROFINANCIER



Source: Convergences, «Microfinance Barometer». p. 2

ANNEXE C. TYPES D'INSTITUTIONS DE MICROFINANCE AU PÉROU

IMF régulée par la SBS:

12 Cajas Municipales de Ahorro y Créditos\Caisses municipales d'épargne et de crédit (CMAC)

- Institutions financières créées dans les années 1980 sur la base du modèle allemand (GTZ)
- Propriété des municipalités, mais gérées de façon conjointe avec des membres de la société civile¹.
- Offrent une gamme complète de services financiers, dont les dépôts et se spécialisent dans le prêt aux MPE.
- À l'origine c'était un modèle local, mais depuis 2002, elles sont autorisées à opérer partout dans le pays.

10 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito\Caisse rurales d'épargne et de crédit (CRAC)

- Institutions financières créées en 1992 après la désintégration de la banque nationale agricole publique
- En pratique, elles couvrent peu les zones rurales et desservent plutôt les zones urbaines dans tous les domaines d'activité commerciales, pas seulement, ni même principalement, en agriculture. Elles ont diversifié leurs opérations pour inclure un important portfolio aux MPE.
- Offrent une gamme complète de services financiers, dont les dépôts.

11 Empresas de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa\Entreprises de développement de la petite et moyenne entreprise (Edpyme)

- Institutions financières non bancaires spécialisées dans le prêt aux MPE.
- Ne captent pas les dépôts²
- D'anciennes ONG qui ont obtenu une autorisation pour intégrer le système financier régulé.

9 Financieras\Entreprises financières non bancaires

- Institutions financières spécialisées en microfinance³ offrant une gamme complète de services financiers, dont les dépôts.
- Plusieurs sont d'anciennes ONG, converties d'abord en Edpyme, puis en Financiera.

1 banque spécialisée en microfinance: Mibanco

- Institution financière bancaire spécialisée en microfinance créée en 1998
- Offre une gamme complète de services financiers, dont les dépôts.

IMF non-réglées par la SBS:

19 ONG

- Organisation de la société civile offrant des services de microfinance souvent avec des services complémentaires de développement et de 'capacitation' des clientèles
- Utilisent une diversité de méthodologie de prêt, dont le 'banco comunale' (village banking), d'autres types de prêt de groupe et le prêt individuel.
- La plupart d'entre elles souscrivent à une autorégulation peu contraignante, par le biais de leur réseau (COPEME).

15 coopératives

- Institution organisée sur le mode coopératif pour la dispensation d'une gamme complète de services financiers, dont les dépôts
- Certaines desservent les MPE
- Elles sont supervisées et régulées (sur les bases d'un accord avec la SBS), par la Fédération péruvienne des coopératives d'épargne et de crédit.

¹ La composition des conseils d'administration des CMAC est dictée par la loi.

² Théoriquement, il n'est pas impossible pour une Edpyme d'obtenir une autorisation afin de capter les dépôts, mais dans la pratique, cela se fait par un upscaling au statut de *Financiera*.

³ Au total il y a 12 *Financieras* au Pérou, mais toutes ne sont pas spécialisées en microfinance.

ANNEXE D. RÉGULATION DES OPÉRATIONS (MICRO)FINANCIÈRES AU PÉROU

La figure suivante montre la gradation dans la diversité des opérations et des services financiers qui sont autorisés par le régulateur (SBS), selon le type d'institution. C'est le statut, en tant que Banque, de *Financieras*, de *Cajas* ou d'*Edpyme* qui détermine les activités permises au départ. Notons toutefois que le cadre de régulation est relativement souple puisqu'en théorie, il n'y a aucun service ou opération qui est *de facto* exclu pour un type ou un autre d'institution.

Figure D.1 Catégories d'opérations et de services financiers permises par la SBS, selon le type d'institutions financières

Catégories d'opérations et de services financiers permises par la SBS selon le type d'institution financière

	Banques	Financieras	CMAC	CRAC	Edpyme
Crédits directs					
Crédits sur garantie					
Provision et factoring					
Crédit-bail (<i>leasing</i>)					
Fiducie (<i>trust funds</i>)					
Investissements (valeurs mobilières \ <i>securities</i>)					
Opérations en monnaie étrangère					
Dépôts à terme et d'épargne					
Dépôts à vue					
Émission d'obligations (<i>bond issue</i>)					
Gestion des cartes de crédit					
Opérations de commerce extérieur					
Découvert (<i>overdraft</i>)					
Instruments dérivés (<i>derivatives</i>)					

Opérations permises

Demandent une autorisation préalable de la SBS

Permises après deux années d'opérations

Permises après une année d'opération

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP

Source: SBS 2012, documentation fournie par la direction de la recherche en microfinance.

ANNEXE E. PRINCIPAUX GROUPES D'ACTEURS DU SYSTÈME (MICRO)FINANCIER PÉRUVIEN

Organes de supervision et de régulation:

- **SBS** (Direction générale des banques, de l'Assurance et des fonds de pension\Superintendencia de Banca, Seguros y AFP): organisme indépendant de supervision du système financier et d'assurance, et du système privé de pensions. Mission: préserver l'équilibre entre deux nécessités, soit maintenir la stabilité du système et approfondir l'expansion des marchés financiers. L'équilibre entre la croissance et stabilité repose sur un trio: régulation souple et proportionnelle aux risques permettant l'innovation tout en assurant la stabilité; cadre de transparence assurant la disponibilité de l'information sur les produits et services, allié aux mesures de protection des consommateurs; éducation et alphabétisation financière pour générer des comportements responsables chez les consommateurs¹. **FSD** (Fonds de sécurité des dépôts péruvien\Fondo de seguros del depositos): Fonds administré par la SBS pour renforcer la confiance du public, donc la stabilité du système. Toutes les institutions financières qui captent les dépôts du public doivent cotiser à ce fonds. Le montant de la contribution varie en fonction des paramètres de risque associés à l'institution financière en question. L'assurance dépôt péruvienne couvre les montants jusqu'à concurrence de 93 466 PEN (un peu plus de 30 000 \$ US).
- **SMV** (Direction générale du marché des valeurs mobilières\Superintendencia del Mercado de Valores): organisme public relevant du ministère de l'Économie et des Finances, responsable de la supervision du marché boursier et de l'application de la Loi sur les valeurs mobilières. La SMV établit des normes comptables et supervise la gestion appropriée des entreprises qui participent au marché des valeurs mobilières. Les institutions financières qui émettent des titres (obligations ou des actions) doivent se conformer à sa régulation.
- **BCRP** (Banque centrale du Pérou\Banco Central de Reserva del Perú): organisme public responsable de la politique monétaire, donc remplissant les fonctions de banque centrale classique (émission de monnaie, administration des réserves, taux directeurs).

Réseaux regroupant les institutions financières

- **ASBANC** (Association des banques du Pérou\Asociación de Bancos del Perú): association privée fondée en 1967 et regroupant les banques et les institutions financières privées du pays. Objectif principal: promouvoir le renforcement du système financier privé, en fournissant des services d'information à ses membres, des conseils et consultations sur des questions d'intérêt général.
- **ASOMIF** (Association des institutions de microfinance du Pérou\Asociación de Instituciones de Microfinanzas del Peru): association privée regroupant 27 IMF régulées et spécialisées en microfinance. Mission: soutenir la croissance saine de ses membres, représenter le secteur sur la scène nationale et internationale et procurer des services communs aux membres.
- **COPEME** (Consortium de organisations privées de promotion et de développement de la petite entreprise \Consortio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa): réseau décentralisé de 39 ONG péruviennes fondé en 1991. Mission: renforcement des micro et petites entreprises, à travers notamment la fourniture de services de développement des entreprises et de la microfinance inclusive. Agit aussi sur le plan des propositions de politique publique. Publie des données agrégées sur le système microfinancier péruvien qui sont hautement estimées pour leur fiabilité.
- **PROMUC** (Promotion de la femme et de la communauté\Promoción de La Mujer y la Comunidad): réseau de 14 IMF, fondé en 1994. Regroupe des ONG (également membre de COPEME), mais uniquement celles qui utilisent une technologie de crédit particulière, les Bancos Comunes et qui oeuvre auprès des femmes en situation de pauvreté.

¹ Entrevues N. Sotomayor, M. Cordova.

Agences de notation des performances financières (rating agencies):

Fonction: production de rapports de notation et émission de cotes de rendement visant à informer le marché sur les risques associés à telle ou telle institution (micro)financière.

- **Agences de notation traditionnelles:**
 - Apoyo y Asociados (filiale de Fitch Rating)
 - Class y Asociados (agence indépendante)
 - Equilibrium (filiale de Moody's)
 - Pacific Credit Rating (agence indépendante)
- **Agences de notation spécialisées en microfinance:**
 - Microfinanza Rating (bureau chef en Équateur)
 - MicroRate (bureau chef à Lima)
 - Planet Rating (bureau chef à Lima).

Les institutions financières régulées sont obligées par la loi de produire des rapports de notation, provenant de deux agences distinctes, et ce sur une base bisannuelle. Parmi les agences spécialisées en microfinance, seule MicroRate est reconnue par la SBS pour produire ces notations, elle n'est toutefois pas reconnue par la SMV. De manière générale les institutions financières régulées ont donc recours aux quatre agences traditionnelles. Les agences spécialisées offrent différents types de notation pour évaluer tant la performance financière que la performance sociale des IMF. Elles desservent surtout les ONG pour les notations financières, mais produisent aussi des rapports de notation sociale pour certaines institutions financières régulées.

Firmes procurant des services financiers annexes:

- **Visa et MasterCard:** technologies de paiement électroniques.
- **Opérateurs de téléphonie mobile:** monnaie et paiements électroniques.
- **Bureaux de crédit.** Fonction: diffuse les informations sur le niveau d'endettement et sur l'historique de crédit des individus et des corporations. Consiste en un bureau public, sous la gouverne de la SBS, vers lequel l'ensemble des institutions financières régulées sont tenues de rapporter sur une base mensuelle les informations (montant et historique de paiement) sur les dettes contractées par chaque emprunteur. Ce registre est disponible, après validation des données par le SBS, pour consultation par les institutions financières et les bureaux de crédit privés. Les bureaux privés complètent cette base de données en ajoutant des informations qu'elles collectent auprès des fournisseurs de services (téléphonie, électricité, etc.) et des institutions financières non régulées (ONG, Pawn Shop, coopérative, etc.) et elles produisent des notations de crédit, à la demande des institutions financières, basées sur l'historique de paiement et le niveau d'endettement des débiteurs. Le bureau de crédit péruvien est dit «positif et négatif» car il diffuse les informations sur les bons et les mauvais débiteurs.

BIBLIOGRAPHIE

- Abrahamsen, Rita et Michael C. Williams. 2009. «Security Beyond the State: Global Security Assemblages in International Politics.» *International Political Sociology* 3 (1): 1-17.
- Abrahamsen, Rita et Michael C Williams. 2011. «Privatization in Practice: Power and Capital in the Field of Global Security » Dans E. Adler et V. Pouliot, dir. *International Practices*. Cambridge: Cambridge University Press, 310-32.
- ACCION. 2014. «ACCION Supports Sale of Mibanco to Financiera Edyficar. Press Release.» Boston, MA, 13 mars 2014.
- Acselrad, Henri et Gustavo Bezerra. 2010. «Book Review: Manuel De Landa, a New Philosophy of Society: Assemblage Theory and Social Complexity.» *Planning Theory* 9 (1): 88-93.
- Acuto, Michele et Simon Curtis, dir. 2013. *Reassembling International Theory: Assemblage Thinking and International Relations*. Edited by M. Acuto et S. Curtis. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- . 2013. «Assemblage Thinking and International Relations.» Dans M. Acuto et S. Curtis, dir. *Reassembling International Theory: Assemblage Thinking and International Relations*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Adler, Emanuel et Vincent Pouliot, dir. 2011. *International Practices*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Adler-Nissen, Rebecca, dir. 2013. *Bourdieu in International Relations. Rethinking Key Concepts in IR*. London, New York: Routledge.
- Agrorural. 2011. «Propuesta de lineamientos de política para el desarrollo rural desde las experiencias del programa Agrorural del ministerio de Agricultura.» Ministerio de Agricultura, Programa de desarrollo productivo Agrario rural, Lima.
- Aitken, Rob. 2006. «Capital at Its Fringes.» *New Political Economy* 11 (4): 479-98.
- . 2007. *Performing Capital: Toward a Cultural Economy of Popular and Global Finance*. New York: Palgrave Macmillan.
- . 2010. «Ambiguous Incorporations: Microfinance and Global Governmentality.» *Global Networks-A Journal of Transnational affairs* 10 (2): 223-43.
- . (forthcoming). *Fringe Finance: Crossing and Contesting the Borders of Global Capital*. London: Routledge.
- Alliance pour l'inclusion financière. 2011. «La Déclaration de Maya: L'engagement du Réseau de l'AFI pour l'inclusion financière » Riviera Maya, 30 septembre.
- Alvarado Merino, Gina. 2004. «Las ONG y el crédito para las mujeres de menores ingresos: Debates sobre el desarrollo.» Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Serie Economía, N° 40, Lima.
- Amin, Samir. 1976. *Unequal Development : An Essay on the Social Formations of Peripheral Capitalism*. Hassocks: Harvester Press.
- Anderson, Ben, Matthew Kearnes, Colin McFarlane et Dan Swanton. 2012. «On Assemblages and Geography.» *Dialogues in Human Geography* 2012 (2): 171.
- Andina. 2014. «Banco Mundial afirma que Perú lidera inclusión financiera en la región. Dinero electrónico la potenciará en zonas rurales.» *Andina* (Lima).

- Anke, Schwittay. 2011. «The Financial Inclusion Assemblage: Subjects, Technics, Rationalities.» *Critique of Anthropology* 31 (4).
- Aparicio, Carlos et Miguel Jaramillo. 2012. «Determinantes de la inclusión al sistema financiero: ¿Cómo hacer para que el Perú alcance los mejores estándares a nivel internacional?» Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Lima.
- Apoyo & Asociados. 2014. «Financiera Edyficar: Informe Anual.» Apoyo & Asociados Internacionales (AAI) Clasificadora de Riesgo, Lima.
- Armendariz de Aghion, Beatriz et Jonathan Morduch. 2005. *The Economics of Microfinance*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- ASBANC. 2014. «El CEFI de ASBANC y su compromiso con la educación y la inclusión financiera.» *ASBANC Semanal* N° 109, Año 4, 26 juin.
- Augsberg, Britta et Cyril Fouillet. 2010. «Profit Empowerment: The Microfinance Institution's Mission Drift.» *Perspectives on Global Development and Technology*: 327-55.
- Banco de la Nación, ALIDE et INDE Consulting. 2012. «Modulo 1: Modelo general de trabajo. Programa de inclusión financiera.» Lima.
- . 2012. «Modulo 2: Desarrollo de principales aprendizajes. Programa de inclusión financiera.» Lima.
- Bateman, Milford. 2012. «The Role of Microfinance in Contemporary Rural Development Finance Policy and Practice: Imposing Neoliberalism as 'Best Practice'.» *Journal of Agrarian Change* 12 (4): 587-600.
- Bateman, Milford, D. Sinkovic et M. M. Skare. 2012. «Bosnia's Microfinance Meltdown.» Texte présenté à American Economics Association Annual Conference, 6-8 janvier, Chicago.
- BCRP. 2013. «Reporte de estabilidad financiera: Mayo 2013.» Banco Central de Reserva del Perú, Lima.
- . 2013. Estadísticas: Cuadros anuales históricos. En ligne. <http://www.bcrp.gob.pe/estadisticas.html> (Page consultée le 30 juillet 2013).
- . 2014. «Reporte de estabilidad financiera: Mayo 2014.» Banco Central de Reserva del Perú, Lima.
- Beneria, Lourdes. 2003. *Gender, Development and Globalization. Economics as if all People Mattered*. New York & London: Routledge.
- Beneria, Lourdes et Maria S. Floro. 2006. «Labour Market Informalization, Gender and Social Protection: Reflections on Poor Urban Households in Bolivia and Ecuador.» Dans S. Ravazi et S. Hassin, dir. *Gender and Social Policy in a Global Context. Uncovering the Gendered Structure of the 'Social'*. New York: Palgrave MacMillan and UNRISD, 193-215.
- Best, Jacqueline. 2013. «Redefining Poverty as Risk and Vulnerability: Shifting Strategies of Liberal Economic Governance.» *Third World Quarterly* 34 (1): 109-29.
- . 2014. *Governing Failure : Provisional Expertise and the Transformation of Global Development Finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Best, Jacqueline et Matthew Paterson, dir. 2010. *Cultural Political Economy*. London: Routledge.
- Bigo, Didier. 2005. «La mondialisation de l'(in)Sécurité.» *Cultures et Conflits* 58 (Été): 53-101.
- Blanco, Enrique. 2014. «Comments on Blog Post 'the Tragic Failure of Microcredit': Microfinance Focus, LinkedIn Discussion Group.»
- Blowfield, Michael et Catherine S. Dolan. 2014. «Business as a Development Agent: Evidence of Possibility and Improbability.» *Third World Quarterly* 35 (1): 22-42.

- Bond, Patrick. 2013. «Debt, Uneven Development and Capitalist Crisis in South Africa: From Moody's Macroeconomic Monitoring to Marikana Microfinance Mashonisas.» *Third World Quarterly* 34 (4): 569-92.
- Bonizzi, Bruno. 2013. «Financialization in Developing and Emerging Countries.» *International Journal of Political Economy* 42 (4): 83-107.
- Bonnewitz, Patrice. 2002. *Premières leçons sur la sociologie de Pierre Bourdieu*. 2^e ed. Paris: PUF.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1979. *La distinction*. Paris: Éditions de Minuit.
- . 1980. *Le Sens pratique*. Paris: Éditions de Minuit.
- . 1981. «La représentation politique: Éléments pour une théorie du champ politique.» *Actes de la recherche en sciences sociales* (36-37): 3-24.
- . 1994. *Raisons pratiques*. Paris: Seuil.
- . 1994 [1977]. «Structures, Habitus, Power: Basis for a Theory of Symbolic Power.» Dans N. B. Dirks, G. Eley et S. B. Ortner, dir. *Culture/Power/History: A Reader in Contemporary Social Theory*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1997. *Méditations pascaliennes*. Paris: Seuil.
- . 2000. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil.
- . 2000. *Choses dites*. Paris: Éditions de Minuit.
- . 2002. «Les conditions sociales de la circulation internationale des idées.» *Actes de la recherche en sciences sociales* 145 (décembre): 3-8.
- . 2002 [1980]. *Questions de sociologie*. Paris: Éditions de Minuit.
- Bourdieu, Pierre et Loic Wacquant. 1992. *Réponses: Pour une anthropologie réflexive*. Paris: Seuil.
- Bousquet, Antoine. 2013. «Welcome to the Machine. Rethinking Technology through Assemblage Theory.» Dans M. Acuto et S. Curtis, dir. *Reassembling International Theory Assemblage Thinking and International Relations*. Basingstoke: Macmillan, 91-7.
- Boyé, Sébastien, Jérémy Hajdenberg et Christine Poursat. 2006. *Le guide de la microfinance: Microcrédit et épargne pour le développement*. Paris: Éditions d'Organisation.
- Brenner, Neil, David J. Madden et David Wachsmuth. 2011. «Assemblage Urbanism and the Challenges of Critical Urban Theory.» *City* 15 (2): 225-40.
- Bueger, Christina et Frank Gadinger. 2014. *International Practice Theory. New Perspectives*. Basingstoke: Palgrave MacMillan.
- Burand, Deborah. 2011. «Vision for Scaling Microfinance: More Than Dollars and Smarts.» Dans R. D. Christy et V. L. Bogan, dir. *Financial Inclusion, Innovation, and Investments: Biotechnology and Capital Markets Working for the Poor*. Singapore: World Scientific.
- Burton, D. 2012. «Credit Scoring, Risk, and Consumer Lendingscapes in Emerging Markets.» *Environment and Planning A* 44 (1): 111-24.
- CAFOD. 2014. «What Is "Inclusive Growth"?» *CAFOD Discussion Paper* (August 2014).
- Callon, Michel. 1986. «Some Elements of a Sociology of Translation: Domestication of the Scallops and the Fishermen of St. Brieuc Bay.» Dans J. Law, dir. *Power, Action, and Belief: A New Sociology of Knowledge?* London: Routledge & Kegan Paul, 196-233.
- . 1998. «Introduction: The Embeddness of Economic Markets in Economics.» Dans M. Callon, dir. *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell, 1-57.

- . 2007. «What Does It Mean to Say That Economists Perform the Economy.» Dans D. MacKenzie, F. Muniesa et L. Siu, dir. *Do Economists Make Markets? On the Performativity of Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Callon, Michel et Bruno Latour. 1981 «Unscrewing the Big Leviathan: How Actors Macrostructure Reality and How Sociologists Help Them to Do So.» Dans K. D. Knorr-Cetina et A. V. Cicourel, dir. *Advances in Social Theory and Methodology: Toward an Integration of Micro and Macro Sociologies*. Boston, Mass.: Routledge and Kegan Paul, 277-303.
- Cardoso, Fernando Henrique et Enzo Faletto. 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley: University of California Press.
- CARE. 2009. «Banco de Credito del Peru to Acquire Financiera Edyficar. Press Release.» Atlanta, September 7.
- Carranza, Gonzalo. 2014. «Venta de Mibanco: Lo que manda el bono.» *La Noticia Económica Blog*, 31 enero.
- . 2014. «Mibanco y Credicorp: Comprando riesgo a buen precio » *La Noticia Economica*.
- CEPLAN. 2011. «Plan Bicentenario: El Perú hacia el 2021.» Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, Lima.
- . 2011. «Evolución socioeconómica del Perú 1990-2010.» Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, Lima.
- Chen, Greg, Stephen Rasmussen et Xavier Reille. 2010. «Croissance et vulnérabilités en microfinance.» *CGAP Focus Note No 61*.
- Chesnais, F. 2001. «La nouvelle économie: Une conjoncture propre à la puissance hégémonique américaine.» Dans F. Chesnais, dir. *Une nouvelle phase du capitalisme ?* Paris: Syllepse, 41-70.
- Chong, Alberto et Martin Valdivia. 2014. «Mini-novelas y promoción del microahorro en el Perú.» Texte présenté à Conferencia IDRC-IPC: Social Protection, Entrepreneurship and Labour Market Activation: Evidence for Better Policies. Sesión 3: Financial Inclusion, Financial Capabilities and Social Protection Programs, 11 septembre, Brasilia.
- Cingano, F. 2014. «Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth.» OECD SEM Working Paper No 163.
- Citigroup. 2014. «Citi Foundation Project Benefits 50,000 Rural Women Microentrepreneurs. Press Release.» Lima, 7 mars.
- Class y Asociados. 2012. «Banco de la microemprea-Mibanco Rating.» Class y Asociados Clasificadora de Riesgo, Lima.
- Collier, Paul. 2007. *The Bottom Billion: Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*. New York: Oxford University Press.
- Collier, Stephen J. et Aihwa Ong. 2005. «Global Assemblages, Anthropological Problems.» Dans S. J. Collier et A. Ong, dir. *Global Assemblages: Technology, Politics, and Ethics as Anthropological Problems*. Malden, MA: Blackwell, 3-11.
- Conger, Lucy, Patricia Inga et Richard Webb. 2009. *The Mustard Tree. A History of Microfinance in Peru*. Lima: Universidad San Martin de Porres.
- Congreso de la República del Perú. 1993. *Constitución política del Perú*.
- . 1996. *Ley 26702: Ley general del sistema financiero y del sistema de seguros y orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros*.
- . 2012. *Ley 29985: Ley que regula las características básicas del dinero electrónico como instrumento de inclusión financiera*.

- . 2013. *Ley 30056: Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.*
- Convergences. 2014. «Microfinance Barometer.» Convergences, Paris.
- COPEME. 2010. «Perú Microfinance Country Scan 2009.» Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa - COPEME. Preparado para Oxfam Novib.
- . 2014. «Microfinanzas en el Perú. Reporte Marzo 2014.» Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa - COPEME.
- . 2014. «Boletín Institucional-Julio.» Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa - COPEME, Lima.
- . 2015. «Tendencias y perspectivas de las microfinanzas en Perú.» *Portal de Microfinanzas, CGAP.*
- Corcuff, Philippe. 2001. «Le collectif au défi du singulier: En partant de l'habitus.» Dans B. Lahire, dir. *Le travail sociologique de Pierre Bourdieu: Dettes et critiques.* Paris: La Découverte.
- Costa, Alejandra et Raúl Rodríguez. 2012. «Mirada interna.» *El Comercio, Suplemento Financiero* (Lima), 14 mai.
- Cox, Robert W. 1981. «Social Forces, States and World Order : Beyond International Relations Theory.» *Millennium* 10 (2): 126-55.
- . 1983. «Gramsci, Hegemony and International Relations: An Essay in Method.» *Millennium* 12 (2): 162-75.
- Credicorp. 2013. «Credicorp's Investors Presentation.» Texte présenté à *Morgan Stanley LatAm Executive Conference Key Biscayne - Santander*, Janvier, Cancun.
- . 2014. «Acquisition of Mibanco by Edyficar, a Subsidiary of the Credicorp Group. Press Release» Lima, 10 février 2014.
- . 2014. «Limitless Opportunities: Annual Report 2013.» Credicorp, Lima.
- CSFI. 2014. «Microfinance Banana Skins 2014. The CSFI Survey of Microfinance Risk: Facing Reality.» Centre for the Study of Financial Innovation, United Kingdom.
- Cull, Robert, Asly Demirgüç-Kunt et Timothy Lyman. 2012. «Financial Inclusion and Stability: What Does Research Show?» *CGAP Brief*, Mai.
- Culpeper, Roy. 2012. «The Role of the G20 in Enhancing Financial Inclusion.» Heinrich Böll Stiftung, Green Political Foundation, Washington, DC.
- Custodio, Paola. 2014. «La venta de Mibanco: ¿Por qué era urgente para el grupo ACP?» *Semana Economica*, 10 février.
- De Goede, Marieke. 2004. «Repoliticizing Financial Risk.» *Economy and Society* 33 (2): 197-217.
- . 2006. *International Political Economy and Poststructural Politics.* London: Palgrave.
- De Landa, Manuel. 2006 *A New Philosophy of Society: Assemblage Theory and Social Complexity.* London, New York: Continuum.
- De Soto, Hernando. 2005. *The Other Path.* New York: Basic Books.
- Deleuze, Gilles. 1968. *Différence et répétition.* Paris: PUF.
- Deleuze, Gilles et Félix Guattari. 1980. *Capitalisme et schizophrénie 2: Mille plateaux.* Paris: Editions de Minuit.
- Deleuze, Gilles et Claire Parnet. 1996. *Dialogues.* Paris: Flammarion.

- Demirguc-Kunt, A. et L. Klapper. 2012. «Measuring Financial Inclusion: The Global Findex Database.» World Bank Development Research Group, Finance and Private Sector Development Team, Washington, DC.
- Descheneau, Philippe et Matthew Paterson. 2011. «Between Desire and Routine: Assembling Environment and Finance in Carbon Markets.» *Antipode* 43 (3): 662–81.
- Dieckmann, R. 2007. «Microfinance: An Emerging Investment Opportunity. Uniting Social Investment and Financial Returns.» Deutsche Bank Research, Frankfurt.
- Dischner, Kathleen et Mike Gabriel. 2009. «Microfinance Institution Life Cycle Case Study: Financiera Edyficar, Peru.» Grameen Foundation, Washington, DC.
- Du Gay, Paul et Michael Pryke, dir. 2002. *Cultural Economy*. London: Sage.
- Dube, Ryan. 2012. «Peru: Financial Inclusion on the Rise.» *Latin Trade* (Coral Gables, FL), 9 octobre.
- Dupuis, Joachim Daniel. 2012. *Gilles Deleuze, Félix Guattari, Gilles Châtelet: De l'expérience diagrammatique*. Paris: L'Harmattan.
- Durie, Robin. 2009. «Gilles Deleuze.» Dans J. Edkins et N. Vaughan-Williams, dir. *Critical Theorists and International Relations*. London, New York: Routledge, 125-36.
- Duvendack, Maren et Richard Palmer-Jones. 2012. «High Noon for Microfinance Impact Evaluations: Re-Investigating the Evidence from Bangladesh.» *Journal of Development Studies* 48 (12): 1864-80.
- Eagleton, Terry. 1994. «Ideology and Its Vicissitudes in Western Marxism.» Dans S. Žižek, dir. *Mapping Ideology*. London, New York: Verso, 179-226.
- Eagleton-Pierce, Matthew. 2013. *Symbolic Power in the World Trade Organization*. Oxford: Oxford University Press.
- Economist Intelligence Unit. 2012. «Global Microscope on the Microfinance Business Environment 2012.» EIU, New York.
- . 2014. «Global Microscope 2014: The Enabling Environment for Financial Inclusion.» EIU, New York.
- Edyficar. 2009. «Memoria anual 2008.» Lima.
- . 2010. «Financiera Edyficar: Brief History and Funding Structure.» Texte présenté à *Global Partnerships in Microfinance, The International Microfinance Research Group*, 6-7 septembre, London.
- . 2014. «Estados financieros 2013.» Lima.
- Elyachar, Julia. 2005. *Markets of Dispossession: NGOs, Economic Development, and the State in Cairo*. Durham: Duke University Press.
- Entrepreneurial Finance Lab. (u.d.). Careers-What Do We Do ? En ligne. <http://www.eflglobal.com/careers> (Page consultée le 17 juillet).
- Equilibrium. 2003. «Edpyme Edyficar Rating.» Equilibrium Clasificadora de Riesgo, Lima.
- . 2014. «Empresa Financiera Edyficar Rating.» Equilibrium Clasificadora de Riesgo, Lima.
- . 2014. «Análisis del sistema microfinanciero peruano.» Equilibrium Clasificadora de Riesgo, Lima.
- Escobal, Javier et Carmen Ponce. 2012. «Polarización y segregación en la distribución del ingreso en el Perú: Trayectorias desiguales.» Documento de investigación N° 62, GRADE, Lima.
- Etzensperger, Christian. 2014. «Microfinance Market Outlook 2015. La croissance grâce à un potentiel immense.» ResponsAbility Investment AG, Zurich.

- Falquet, Jules. 2005. «Sexe, 'race', classe et mobilité sur le marché du travail néolibéral: Hommes en armes et femmes 'de services'.» Texte présenté à *Conférence Mobilités au féminin*, 15-19 novembre, Tanger.
- Ferguson, James. 1990. *The Anti-Politics Machine: "Development," Depoliticization, and Bureaucratic Power in Lesotho*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fernando, Jude L. 2006. «Microcredit and Empowerment of Women: Blurring the Boundary between Development and Capitalism.» Dans J. L. Fernando, dir. *Microfinance: Perils and Prospects*. London and New York: Routledge, 1-42.
- Fitch Ratings. 2013. «Fitch Downgrades Grupo Acp's Idr to 'B'; Outlook Negative.» New York.
- Flyvbjerg, Bent. 2001. *Making Social Science Matter: Why Social Inquiry Fails and How It Can Succeed Again*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Foucault, Michel. 1975. *Surveiller et Punir. Naissance de la prison*. Paris: Gallimard.
- Fourcade, Marion et Kieran Healy. 2013. «Classification Situations: Life-Chances in the Neoliberal Era.» *Accounting, Organizations and Society* 38: 559-72.
- G20. 2014. «Leaders' Communiqué.» G20 Finance Ministers Meetings, Brisbane Summit.
- G20 Financial Inclusion Experts Group. 2010. «Innovative Financial Inclusion: Principles and Report on Innovative Financial Inclusion.» ATISG Report, G20.
- . 2010. «Financial Inclusion Action Plan.»
- Galdos Franco, Ursula. 2013. «Alcance y resultados de la regulación de las microfinanzas en el Perú» Texte présenté à *Seminario Taller internacional marcos normativos y regulatorios en microfinanzas rurales*, 4-5 novembre, Cochabamba.
- Garcia, N., A. Grifoni, J.C. Lopez et D. Mejía. 2013. «Financial Education in Latin America and the Caribbean: Rationale, Overview and Way Forward.» OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions No 33.
- Gates, Bill. 2008. «How to Fix Capitalism.» *Time*, 31 juillet.
- Gestion. 2014. «SBS: Sistema financiero peruano es sólido y caso de Caja Pisco es aislado.» *Gestion* (Lima), 21 mai.
- . 2014. «Mibanco + Edyficar: La entidad microfinanciera líder de Latam con activos por S/. 9,343 Mlls.» *Gestion* (Lima), 10 février.
- . 2014. «Credicorp presentó su microfinanciera 'Encumbra' en Colombia.» *Gestion* (Lima), 29 avril.
- Gill, Stephen. 1990. *American Hegemony and the Trilateral Commission*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Global Partnership for Financial Inclusion. 2010. «Principes de l'inclusion financière novatrice.» AFI, G20, GPFI.
- Graham, Oscar. 2013. «Inclusión financiera.» *Conexión ESAN*, 11 octobre.
- GTZ. 2001. «Case Studies of Selected Credit Bureaus in Several Latin American Countries.» Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ), Financial Systems Development and Banking Services.
- Gunder Frank, André. 1968. «Le développement du sous-développement.» *Cahiers Vilfredo Pareto* T.6 (16/17): 69-81.
- Gutiérrez, María Cristina et María Del Pilar Guerrero. 2013. «On the Road to Financial Inclusion: Exposure to Technology for a Rural Population Receiving CCTs, Case Study in Peru.» *In Short*, No 44.

- Guzzini, Stefano. 1994. *Power Analysis as a Critique of Power Politics: Understanding Power and Governance in the Second Gulf War*. Doctoral Thesis. Political and Social Sciences. European University Institute.
- . 2013. «Power.» Dans R. Adler-Nissen, dir. *Bourdieu in International Relations: Rethinking Key Concepts in IR*. London, New York: Routledge, 78-99.
- Haase, Dwight. 2012. «Banking on the Poor.» *Contexts* 11 (1): 36-41.
- Hall, Sarah. 2011. «Geographies of Money and Finance I: Cultural Economy, Politics and Place.» *Progress in Human Geography* 35 (2): 234-45.
- Harmes, Adam. 2001. «Mass Investment Culture.» *New Left Review* 9 (May-June): 103-24.
- Harvey, David. 1982. *The Limits to Capital*. Oxford: Blackwell.
- . 2003. *The New Imperialism*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2004. «Le 'Nouvel impérialisme': Accumulation par expropriation.» *Actuel Marx* 2004/1, (35): 71-90.
- Henriksen, Lasse F. 2013. «Performativity and the Politics of Equipping for Calculation: Constructing a Global Market for Microfinance.» *International Political Sociology* 2013 (7): 406-25.
- Hobson, John et Leonard Seabrooke, dir. 2007. *The Everyday Politics of the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hobson, John M. 2007. «Is Critical Theory Always for the White West and for Western Imperialism? Beyond Westphalian Towards a Post-Racist Critical IR.» *Review of International Studies* 33 (S1): 91-116.
- . 2012. «Part 2 – Reconstructing the Non-Eurocentric Foundations of IPE: From Eurocentric 'Open Economy Politics' to Inter-Civilizational Political Economy.» *Review of International Political Economy* 20 (5): 1055-81.
- . 2012. «Part 1 – Revealing the Eurocentric Foundations of IPE: A Critical Historiography of the Discipline from the Classical to the Modern Era.» *Review of International Political Economy* 20 (5): 1024-54.
- Hornbliss, JJ. 2013. «How Credit Underwriting Can Transform Using Voice Authentication and Psychometrics.» *Bank Innovation Blog*, 14 juin.
- Hornborg, Alf. 2013. «Technology as Fetish: Marx, Latour, and the Cultural Foundations of Capitalism.» *Theory, Culture & Society* 31 (4): 119-40.
- Hudson, David. 2008. «Developing Geographies of Financialisation: Banking the Poor and Remittance Securitisation.» *Contemporary Politics* 14 (3): 315-33.
- INEI. 2013. «Micro, pequeñas y medianas empresas concentran más del 20% de las ventas. Noticias.» Lima.
- . 2014. *Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía informal*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- . 2014. «Perú: Perfil de la pobreza por dominios geográficos, 2004-2013.» Instituto Nacional de Estadística e Informática, Lima.
- International Labour Office. 2012. «Statistical Update on Employment in the Informal Economy.» ILO, Department of Statistics.
- . 2013. «Nota técnica. Programa de inclusion financiera - PIF.» ILO, Lima.
- . 2014. *Women and Men in the Informal Economy: Statistical Picture*. En ligne. http://laborsta.ilo.org/informal_economy_E.html (Page consultée le 17 juin 2014).

- Jackson, Peter. 2009. «Pierre Bourdieu.» Dans J. Edkins et N. Vaughan-Williams, dir. *Critical Theorists and International Relations*. London, New York: Routledge, 102-13.
- Jenkins, Richard. 1992. *Pierre Bourdieu: Key Sociologists*. London, New York: Routledge.
- Jenson, Jane. 2010. «Diffusing Ideas for after-Neoliberalism: The Social Investment Perspective in Europe and Latin America.» *Global Social Politics* 10 (1): 59-84.
- Khan, Sana. 2009. «Poverty Reduction Efforts: Does Microcredit Help.» *SAIS Review of International Affairs* 29 (2): 147-57.
- Klinger, Bailey, Asim Ijaz Khwaja et Joseph LaMonte. 2013. «Improving Credit Risk Analysis with Psychometrics in Peru.» Inter-American Development Bank, Capital Markets and Financial Institutions Division.
- Klinger, Bailey, Asim Ijaz Khwaja et Carlos del Carpio. 2013. *Enterprising Psychometrics and Poverty Reduction*. New York: Springer Briefs.
- Lagarde, Christine. 2014. «Address to the International Forum for Financial Inclusion.» Mexico, 26 juin.
- Langevin, Marie. 2013. «L'extension financière comme champ d'action des pouvoirs publics. Le cas péruvien.» *Actes du colloque 'Le capitalisme d'État dans la nouvelle économie politique globale'*, 23 novembre, Université Laval, Hautes études internationales, Québec.
- . 2014. «La mise en forme de l'inclusion financière périphérique. Réactivité et créativité de la microfinance dans son rapport aux crises.» *Cahiers de recherche sociologique* (55): 91-115.
- Langley, Paul. 2008. *The Everyday Life of Global Finance. Saving and Borrowing in Anglo-America*. New York: Oxford University Press.
- . 2008. «Sub-Prime Mortgage Lending: A Cultural Economy.» *Economy and Society* 37: 469-94.
- . 2014. «Equipping Entrepreneurs: Consuming Credit and Credit Scores.» *Consumption Markets & Culture* 17 (5): 448-67.
- Latour, Bruno. 1987. *Science in Action*. Milton Keynes: Open University.
- . 1999. «On Recalling ANT.» Dans J. Law et J. Hassard, dir. *Actor Network Theory and After*. Oxford: Blackwell, 15-26.
- . 2002. «Gabriel Tarde and the End of the Social.» Dans P. Joyce, dir. *The Social in Question. New Bearings in History and the Social Sciences*. London: Routledge.
- . 2005. *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Law, John. 2004. *After Method: Mess in Social Science Research*. London: Routledge.
- . 2007. «Actor Network Theory and Material Semiotics.» version of 25th April 2007, available at <http://www.heterogeneities.net/publications/Law2007ANTandMaterialSemiotics.pdf>.
- Leander, Anna. 2011. «The Promises, Problems and Potentials of a Bourdieu-Inspired Staging of International Relations.» *International Political Sociology* 5 (3): 294-313.
- Ledgerwood, Joanna. 1999. *Sustainable Banking with the Poor Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*. Washington, DC: The World Bank.
- Legg, Stephen. 2011. «Assemblage/Apparatus: Using Deleuze and Foucault.» *Area* 43 (2): 128-33.
- Leubolt, Bernhard et Rudy Weissenbacher. 2010. «Peripheral Financialization and Vulnerability to Crisis: A Regulationist Perspective.» *Competition and Change* 14 (3-4): 225-47.
- Leyshon, Andrew et Nigel Thrift. 1996. «Financial Exclusion and the Shifting Boundaries of the Financial System.» *Environment and Planning A* 28 (7): 1150-6.

- . 2007. «The Capitalization of Almost Everything.» *Theory, Culture & Society* 24 (7-8): 97-115.
- Li, Tania Murray. 2007. «Practices of Assemblage and Community Forest Management.» *Economy and Society* 36 (2): 264-94.
- Lovell, Heather et Susan J. Smith. 2010. «Agencement in Housing Markets: The Case of the UK Construction Industry.» *Geoforum* 41 (3): 457-68.
- MacKenzie, Donald. 2009. *Material Markets: How Economic Agents Are Constructed*. Oxford: Oxford University Press.
- Mader, Philip. 2013. «Rise and Fall of Microfinance in India: The Andhra Pradesh Crisis in Perspective.» *Strategic Change* 22 (1/2): 47-66.
- . 2014. «Explaining and Quantifying the Extractive Success of Financial Systems: Microfinance and the Financialisation of Poverty.» Texte présenté à 'Fringe Finance and Financial Inclusion' session, *International Studies Association Annual Convention*, 29 mars, Toronto.
- . (forthcoming). *The Political Economy of Microfinance. Financialising Poverty*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Maldonado, J. H. et al. 2011. «Los Programas de transferencias condicionadas: ¿Hacia la inclusión financiera de los pobres en América Latina?» IDRC, IEP, Ottawa, Lima.
- Marcus, George E. et Erkan Saka. 2006. «Assemblage.» *Theory, Culture & Society* 23 (2-3): 101-6.
- Marr, Ana. 2009. «Does Transformation Enhance or Hinder Relationships? The Struggle between Financial and Social Goals in Peru.» Leverhulme Microfinance Research Project, The International Microfinance Research Group, University of Greenwich.
- . 2012. «The Struggle between Financial and Social Goals in Peru.» *Enterprise Development and Microfinance* 23 (3): 201-16.
- Marron, Donncha. 2013. «Governing Poverty in a Neoliberal Age: New Labour and the Case of Financial Exclusion.» *New Political Economy* 18 (6): 785-810.
- Martin, Randy. 2002. *Financialization of Daily Life*. Philadelphia: Temple University Press.
- MasterCard. 2014. «Achieving Our Vision. A World Beyond Cash. Annual Report 2013.»
- Maurizio, Roxana. 2014. «Labor Informality and Poverty in Latin America. The Case of Argentina, Brazil, Chile and Peru.» Dans J.-P. Cling, S. Lagrée, M. Razafindrakoto et F. o. Roubaud, dir. *The Informal Economy in Developing Countries*. London; New York: Routledge.
- Mayoux, Linda. 2006. «Women's Empowerment through Sustainable Microfinance: Rethinking 'Best Practice'.» Overview paper prepared for Gender and Finance website. [www.genfinance.info] (accès le 10 septembre 2008).
- Mazer, Rafe et Sergio Navajas. 2012. «Consumer Lending and Overindebtedness in Latin America.» Texte présenté à *FOROMIC*, 1-3 octobre, Barbados.
- McFarlane, Colin. 2011. «On Context: Assemblage, Political Economy and Structure.» *City* 15 (3-4): 375-88.
- McKeen-Edwards, Heather et Tony Porter. 2013. *Transnational Financial Associations and the Governance of Global Finance: Assembling Wealth and Power*. New York: Routledge.
- Melo, A. et A. Rodríguez-Clare. 2006. «Productive Development Policies and Supporting Institutions in Latin America and the Caribbean.» Inter-American Development Bank, Research Department. RES Working Papers 1005, Washington, DC.
- Meltzer, Judy. 2012. *Shifting Imaginaries of 'Good Citizens': Governing Citizens in 20th Century Peru*. Doctoral thesis. Political Science. Carleton University.

- . 2013. «‘Good Citizenship’ and the Promotion of Personal Savings Accounts in Peru.» *Citizenship Studies* 17 (5): 641-52.
- Mendiola, Ruben. 2013. «El rol de la SBS y los servicios financieros rurales.» Texte présenté à *Seminario internacional: Servicios financieros rurales 2013, Rompiendo paradigmas*, 11 novembre, Lima.
- Mérand, Frédéric et Vincent Pouliot. 2008. «Le monde de Pierre Bourdieu: Éléments pour une théorie sociale des relations internationales.» *Canadian Journal of Political Science/Revue canadienne de science politique* 41 (3): 603-25.
- Mibano. 2015. «Hecho de importancia. Comunicación a Superintendencia del Mercado de Valores, Registro Público del Mercado de Valores.» Lima, 2 mars.
- . 2013. «Memoria Anual 2012.» Lima.
- . 2014. «Memoria Anual 2013.» Lima.
- . 2014. Comunicación de cambios en la participación y cargos de los relacionados. Lima.
- MicroRate. 2001. «Edyficar Rating 2001.» Arlington.
- . 2013. «The State of Microfinance Investment.» Arlington.
- Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social. 2011. «Experiencias y perspectivas del Programa Juntos.» Presidencia del Consejo de Ministros, Lima.
- . 2013. Directiva N° 003—2013: Lineamientos para el diseño de políticas y ejecución de intervenciones en materia de inclusión financiera, dirigidas a la población en proceso de inclusión. Lima.
- . 2014. Convenio marco de cooperación interinstitucional entre el MIDIS y el CEFI de ASBANC. Lima.
- . 2014. «Se creó la Comisión multisectorial de inclusión financiera. Noticias.» Lima, 19 février.
- . 2014. «MIDIS gestiona atención del Banco de la Nación en trece distritos alejados del Cusco. Noticia.» Lima, 10 juillet.
- . 2014. «23 nuevos agentes del Banco de la Nación se instalan más cerca de familias usuarias de Juntos. Noticia.» Lima, 24 juillet.
- . (n.d.). Info MIDIS. En ligne. <http://programas.midis.gob.pe:8081/MAPAS/> (Page consultée le 27 août 2014).
- . (u.d.). Portal de transparencia. En ligne. <http://www.juntos.gob.pe/index.php/usuarios> (Page consultée le 18 août 2014).
- Ministerio de Economía y Finanzas. 2011. *Plan Estratégico Sectorial Multianual del sector economía y finanzas - PESEM Economía y Finanzas 2012-2016*. Lima.
- . 2014. Convenio de colaboración interinstitucional entre el Ministerio de Economía y Finanzas y el Instituto de Estudios Peruanos. Lima.
- . 2014. D.S. N° 029-2014-Ef: Decreto Supremo que crea la “Comisión Multisectorial de inclusión financiera”. Lima.
- . 2014. «Peru: Avances en la inclusión financiera. Presentación para la Reina Maxima.» Lima.
- Ministerio de la Producción. 2013. «Estadística de la micro, pequeña y mediana empresa 2012.» PRODUCE, Lima.
- MIX Market. 2010. Microfinance in Peru: Country Briefing. En ligne. [<http://www.mixmarket.org/mfi/country/Peru/report?print=1>] (Page consultée le 27 mai 2011).

- Mohanty, Chandra T. 2003. «'Under Western Eyes' Revisited: Feminist Solidarity through Anticapitalist Struggles.» *Signs: Journal of Women in Culture and Society* 28 (2): 499-535.
- Monnerie, Gildas. 2014. «Inclusion financière et stabilité financière: Des enjeux similaires ?» *La vie économique, Revue de politique économique* 12: 43-6.
- Montgomerie, Johnna. 2008. «Bridging the Critical Divide: Global Finance, Financialisation and Contemporary Capitalism.» *Contemporary Politics* 14 (3): 233-52.
- Montiel, P., A. Spilimbergo et P. Mishra. 2010. «Monetary Transmission in Low Income Countries.» International Monetary Fund, Washington, DC.
- Myles, John F. 2004. «From Doxa to Experience. Issues in Bourdieu's Adoption of Husserlian Phenomenology » *Theory, Culture & Society* 21 (2): 91-107.
- Nagels, Nora. 2012. *Genre et politiques de lutte contre la pauvreté au Pérou et en Bolivie : Quels enjeux de citoyenneté ?* Thèse de doctorat. Institut de Hautes Études Internationales et du Développement.
- Neumann, Iver B. et Ole Jacob Sending. 2006. «Governance to Governmentality: Analyzing NGOs, States and Power.» *International Studies Quarterly* 50 (3): 651-72.
- Nexon, Daniel H et Vincent Pouliot. 2013. «Things of Networks: Situating ANT in International Relations.» *International Political Sociology* 7 (3): 342-5.
- Ngui, Marc. 2014. A Thousand Plateaus: Drawings. En ligne. <http://athousandplateaus-drawings.tumblr.com/> (Page consultée le 10 octobre 2014)
- OECD. 2009. «What Is Inclusive Growth?».
- . 2014. «Focus on Inequality and Growth - December 2014.» Directorate for Employment, Labour and Social Affairs.
- . (n.d.). Inclusive Growth. En ligne. <http://www.oecd.org/inclusive-growth/about.htm> (Page consultée le 4 septembre 2014).
- Ortiz, Antonio Machuca. 2013. «Sector rural será prioridad en la agenda pendiente. Despega el nuevo líder de las microfinanzas.» *Gestión* (Lima), 6-28 février.
- Oxford Business Group. 2013. *The Report: Peru 2012*. Dubai.
- Paterson, Matthew. 2010. «Legitimation and Accumulation in Climate Change Governance.» *New Political Economy* 15 (3): 345-68.
- Pedroza, Paola A. 2012. «Microfinanzas en América Latina y el Caribe: El sector en cifras 2012.» BID/FOMIN.
- Pereyra, Raúl Castro et Rosina Ubillús. 2014. «BCP: 'Nuestra principal competencia no es otro banco, sino el dinero en efectivo'.» *Gestión* (Lima), 9 avril.
- Phillips, John. 2006. «Agencement/Assemblage.» *Theory, Culture & Society* 23 (2-3): 108-9.
- Phillips, Nicola. 2005. «'Globalizing' the Study of International Political Economy.» Dans N. Phillips, dir. *Globalizing International Political Economy*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 1-19.
- Pineault, Éric. 2008. «Quelle théorie critique des structures sociales du capitalisme avancé ?» *Cahiers de recherche sociologique* (45): 113-32.
- . 2012. «Crise et théorie de la réification financière.» (www.academia.edu/2631140/Reification_et_titrisation).
- Pineda, Ramon et Pablo Carvallo. 2010. «El futuro de las microfinanzas en America Latina: Algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas.» CEPAL; ASDI. Sección de Estudios del Desarrollo., Santiago de Chile.

- Pinto, Louis. 2006. «Doxa.» Dans J.-P. Cazier, dir. *Abécédaire de Pierre Bourdieu*. Mons, Paris: Éditions Sils Maria, Vrin, 48-50.
- Porter, Tony. 2008. «Varieties of Transnational (Re)Regulation.» Texte présenté à *Second Biennial Conference of the ECPR Standing Group on Regulatory Governance*, 5-7 juin, Utrecht University.
- . 2008. «Institutional Aspects of the Transnational Response to the 2007/8 Credit Crisis » Texte présenté à *Crisis and Response: Whither International Financial Regulation?*, *CIGI workshop*, 26-27 septembre.
- Portocarrero, M. F., C. Bélanger et M. Parada. 2012. «Commercial Banks and Microfinance: Downscaling Versus Equity Investments in Mfis in Peru.» *Enterprise Development and Microfinance* 23 (3): 217-29.
- Prahalad, C. K. 2004. *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. Upper Saddle River, N.J.: Pearson.
- Proexpansion. 2014. «La venta de Mibanco: ¿Por qué un líder mundial se ve forzado a vender a su mejor estrella?» *Proexpansion* (Lima), 11 février.
- Proyecto Capital. 2014. «Premiarán a usuarias de Juntos y dueños de bodegas que participaron en piloto de inclusión financiera. Noticia.»
- . 2014. Innovations for Scaling up Financial Education. En ligne. <http://www.proyectocapital.org/en/initiatives/innovations-for-scaling-financial-education.html> (Page consultée le 15 octobre 2014).
- . (n.d.). History. En ligne. <http://www.proyectocapital.org/en/the-project/history.html> (Page consultée le 18 juillet 2014).
- Quigley, John. 2014. «Credicorp Unit Agrees to Buy Control of Peru's Top Microfinancier.» *Bloomberg News* 10 février.
- Quispe, Zenon, David León et Alex Contreras. 2012. «El exitoso desarrollo de las microfinanzas en el Perú.» *Revista Moneda* (151): 13-8.
- Rankin, Katharine N. 2003. «Anthropologies and Geographies of Globalization.» *Progress in Human Geography* 27 (6): 708-34.
- . 2008. «Manufacturing Rural Finance in Asia: Institutional Assemblages, Market Societies, Entrepreneurial Subjects.» *Geoforum* 39 (6): 1965-77.
- . 2011. «Community Bias as Practices of Assemblage: Contingent Politics in the Neoliberal City.» *Environment and Planning A* 43: 1363-80.
- . 2013. «A Critical Geography of Poverty Finance.» *Third World Quarterly* 34 (4): 547-68.
- Reed, Larry R. 2013. «Résilience: Rapport de l'état de la Campagne du Sommet du Microcrédit, 2014.» RESULTS Educational Fund, Washington, DC.
- Reuters. 2013. «Scotiabank Targets Small Loans in Latin America.» 22 janvier.
- Rioux, Sébastien. 2006. «Pouvoir.» Dans J.-P. Cazier, dir. *Abécédaire de Pierre Bourdieu*. Mons, Paris: Éditions Sils Maria, Vrin, 147-9.
- Robinson, Marguerite S. 2001. *The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor*. Washington, DC.: World Bank.
- Roodman, David M. 2012. *Due Diligence: An Impertinent Inquiry into Microfinance*. Washington, DC.: Center For Global Development.
- Rosenau, James. 1992. «Governance, Order, and Change in World Politics.» Dans J. Rosenau et E.-O. Czempiel, dir. *Governance without Government: Order and Change in World Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Rostow, W. W. 1960. *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Roy, Ananya. 2010. *Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development*. London: Routledge.
- Ruiz, Guillermo. 2005. «Neoliberalism under Crossfire in Peru: Fujimori's Implementation of the Washington Consensus.» Dans S. Soederberg, G. Menz et P. G. Cerny, dir. *Internalizing Globalization : The Rise of Neoliberalism and the Decline of National Varieties of Capitalism*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Saavedra, Hector Miguel. 2014. «SBS: Actualmente se financia el 60% de Mypes en el país.» *Gestion* (Lima), 7 octobre.
- Saavedra, Maritza Rodriguez et Damian von Stauenberg. 2012. «Public Credit Registries, Credit Bureaus, and the MicroNance Sector in Latin America.» Calmeadow, CAF, FOMIN. Microrate.
- Salter, Mark B. 2013. «The Practice Turn.» Dans M. B. Salter et C. E. Multu, dir. *Research Methods in Critical Security Studies: An Introduction*. Hoboken: Taylor and Francis.
- Sassen, Saskia. 2006. *Territory, Authority, Rights: From Medieval to Global Assemblages*. Princeton: Princeton University Press.
- Sasso, Robert. 2003. «Déterritorialisation\Reterritorialisation.» Dans R. Sasso et A. Villani, dir. *Le Vocabulaire de Gilles Deleuze*. Paris: Librairie Philosophique, 82-100.
- Schatzki, Theodore. 2001. «Introduction: Practice Theory.» Dans T. Schatzki, K. Knorr Cetina et E. von Savigny, dir. *The Practice Turn in Contemporary Theory*. London: Routledge, 1-14.
- Schwittay, Anke F. 2011. «The Financial Inclusion Assemblage: Subjects, Techniques, Rationalities.» *Critique of Anthropology* 31 (4): 381-401.
- Scotiabank. 2014. «Scotiabank 2013 Corporate Social Responsibility Report: Building Bright Futures.» Toronto.
- Servet, Jean-Michel. 2006. *Banquiers aux pieds nus: La microfinance*. Paris: Odile Jacob.
- . 2011. «La crise du microcrédit en Andhra Pradesh (Inde).» *Revue Tiers Monde* 207: 43-59.
- Sherraden, M. 1991. *Assets and the Poor: A New American Welfare Policy*. New York: M.E. Sharpe.
- Sinclair, Hugh. 2014. Too Big to Fail (Just Got Bigger). En ligne.
<http://blog.microfinancetransparency.com/too-big-to-fail-just-got-bigger/> (Page consultée le 21 février 2014).
- Smith, Daniel et John Protevi. 2013. «Gilles Deleuze.» Dans E. N. Zalta, dir. *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* Stanford: Stanford University Press.
- Soederberg, Susanne. 2012. «The US Debtfare State and the Credit Card Industry: Forging Spaces of Dispossession.» *Antipode* 45 (2): 493–512.
- . 2013. «Universalising Financial Inclusion and the Securitisation of Development.» *Third World Quarterly* 34 (4): 593-612.
- . 2013. «The Politics of Debt and Development in the New Millennium: An Introduction.» *Third World Quarterly Numéro Spécial* 34 (4): 535-46.
- . 2014. *Debtfare States and the Poverty Industry: Money, Discipline, and the Surplus Population*. London: Routledge.
- Sotomayor, Narda L. 2012. «Marco normativo de la inclusion financiera: La experiencia del Peru.» Texte présenté à *Foro Lecciones aprendidas y perspecrivas de la politica de inclusion financiera*, 29 novembre, Ecuador.

- . 2014. «The Peruvian Regulatory Environment for Financial Inclusion. Achievements and Challenges.» Texte présenté à *2014 Asia-Pacific Forum on Financial Inclusion*, 19-20 mars 2014, Shanghai.
- Srnicek, Nick. 2007. *Assemblage Theory, Complexity and Contentious Politics. The Political Ontology of Gilles Deleuze*. MA thesis. University of Western Ontario.
- . 2010. «Networks, Actor-Networks, Rhizomes.» Texte présenté à *Sunbelt XXX*, 1^{er} juillet, Riva del Garda, Italy.
- Standard & Poor's. 2013. «Microfinance Remains Key to Expanding Participation in the Peruvian Financial System.» S&P Global Credit Portal.
- Ströh, Christiane. 2010. *How to Assess Pro-Poor Financial Sector Development: A Comprehensive Framework Applied to the Case of Peruvian Microfinance*. Doctoral Thesis. School for Business & Economics. Free University of Berlin.
- Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. 2015. «Resolucion SBS 1332-2015.» SBS, Lima.
- . 2014. «Psychometric Techniques for Credit Assessment.» Texte présenté à *Financial Innovation with big data analytics, Alliance for Financial Inclusion*, 6 octobre.
- . 2014. «Resolucion SBS 1490-2014.» SBS, Lima.
- . 2014. «Carpeta de información del sistema financiero- Noviembre.» SBS, Lima.
- . 2014. Mapa de oportunidades de inclusión financiera. En ligne.
<http://mapainclusion.sbs.gob.pe/> (Page consultée le 12 novembre 2014).
- . 2014. «Memoria Annual 2013.» SBS, Lima.
- Szebeni, A'kos 2014. «Us-Based Startups First Access, Cignifi Analyze Mobile Phone Usage to Measure Creditworthiness of Unbanked.» *MicroCapital Brief*, 19 mars.
- Taylor, Ian. 2005. «Globalisation Studies and the Developing World: Making International Political Economy Truly Global.» *Third World Quarterly* 26 (7): 1025-42.
- Taylor, Marcus. 2012. «The Antinomies of 'Financial Inclusion': Debt, Distress and the Workings of Indian Microfinance.» *Journal of Agrarian Change* 12 (4): 601-10.
- Thompson, John B. 1991. «Préface.» Dans P. Bourdieu, dir. *Langage et pouvoir symbolique*. Cambridge: Polity Press, 7-55.
- Thrift, Nigel. 2000. «Performing Cultures in the New Economy.» *Annals of the Association of American Geographers* 90 (4): 674-.
- Trivelli, Carolina. 2014. «Some Opportunities and Considerations for Governments Implementing the Graduation Approach.» CGAP-Ford Foundation Graduation Program.
- Trivelli, Carolina, Jimena Montenegro et María Cristina Gutiérrez. 2011. «Un año ahorrando: Primeros resultados del programa piloto "Promoción del ahorro en familias Juntos".» Instituto de Estudios Peruanos (IEP), Documento de Trabajo N° 159\Serie Economía N° 51, Lima.
- Trujillo Tejada, Verónica. 2013. «Microfinance in Latin America and the Caribbean: 2013 Sector Data.» FOMIN, Inter-American Development Bank, Washington, DC.
- Trujillo Tejada, Verónica et Sergio Navajas. 2014. «Financial Inclusion in Latin America and the Caribbean: Data and Trends.» FOMIN, Inter-American Development Bank, Washington, DC.
- Trujillo Tejada, Verónica, Victoria Muriel Patino et Fernando Rodriguez Lopez. 2013. «La Microfinance en Amérique latine : Existe-t-il des cadres types de régulation ?» *Mondes en développement* 2013/3 (163): 37-50.

- UNCDF. 2012. «Better Than Cash Alliance: Concept Development Document.» UN Capital Development Fund.
- . 2014. La finance inclusive pour une croissance inclusive. En ligne. <http://www.uncdf.org/fr/our-approach-if> (Page consultée le 12 mai 2014).
- Universidad del Pacifico. 2014. «Martín Naranjo: 'Las microfinancieras no deben perder su razón de ser'. Press Release.» Lima, 10 avril.
- Venn, Couze. 2006. «A Note on Assemblage.» *Theory, Culture & Society* 23 (2-3): 107-8.
- Villaran, Fernando. 2007. «El mundo de la pequeña empresa.» COPEME, CONFIEP, MINCETUR, Lima.
- Visa. 2014. «Annual Report 2013.»
- Wagner, Charlotte. 2012. «From Boom to Bust: How Different Has Microfinance Been from Traditional Banking?» *Development Policy Review* 30 (2): 187-210.
- Wagner, Charlotte et Adalbert Winkler. 2013. «The Vulnerability of Microfinance to Financial Turmoil – Evidence from the Global Financial Crisis.» *World Development* 51: 71-90.
- Weber, Heloise. 2002. «The Imposition of a Global Development Architecture: The Example of Microcredit.» *Review of International Studies* 28 (3): 537-55.
- . 2004. «The 'New Economy' and Social Risk: Banking on the Poor?» *Review of International Political Economy* 11 (2): 356-86.
- . 2006. «The Global Political Economy of Microfinance and Poverty Reduction.» Dans J. L. Fernando, dir. *Microfinance: Perils and Prospects*. London, New York: Routledge, 43-63.
- Williams, Michael C. 2007. *Culture and Security: Symbolic Power and the Politics of International Security*. London, New York: Routledge.
- Winner, Langdon. 1993. «Upon Opening the Black Box and Finding It Empty: Social Constructivism and the Philosophy of Technology.» *Science as Culture* 16: 427-452.
- World Bank. 2001. *World Development Report 2000/01: Attacking Poverty*. Washington, DC.
- . 2006. «Credit and Loan Reporting Systems in Peru.» Western Hemisphere Credit and Loan Reporting Initiative, Center for Latin American Monetary Studies, México.
- . 2008. *Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access*. Washington, DC.
- . 2014. *Global Financial Development Report 2014*. Washington, DC.
- . 2014. Peru: Country Overview. En ligne. www.worldbank.org/en/country/peru/overview (Page consultée le 4 décembre).
- . n.d. Global Financial Inclusion (Global Findex) Database. En ligne. <http://go.worldbank.org/1F2V9ZK8C0> (Page consultée le 6 janvier 2015).
- Zárate, Patricia, Mariana Barreto, Anahí Durand, Ludwig Huber et Jorge Morel. 2012. «Insumos para una estrategia de egreso del programa Juntos.» CARE-Perú, IEP, Lima.