

Mutuelles de Solidarité: Une microfinance africaine pour combattre la pauvreté et l'exclusion financière en Ituri (RDC)

[Mutuelles de Solidarité: African microfinance to combat poverty and financial exclusion in Ituri (DRC)]

Kabongo Kabongo Dieudonné

Université de Bunia (UNIBU), Faculté des Sciences Agronomiques, Département d'Economie Agricole, BP: 292,
Bunia, RD Congo

Copyright © 2023 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the *Creative Commons Attribution License*, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: This research questioned the capacity of Solidarity Mutual to offer microfinance products adapted to the specificities of beneficiaries, and to contribute to improving the living conditions of beneficiaries, by putting into practice their social mission, which is especially an agro-pastoral area.

To achieve this goal, a quantitative approach was used, with a questionnaire to quantify the results. Our universe of analysis or sampling frame consists of the beneficiaries of the microfinance services of de Solidarity Mutual. The size of our study population is 213 Solidarity Mutual for 3013 members. We used probabilistic sampling, using a frame made up of finite lists of the population, our sample is random simple, and its size is 700 members surveyed MUSO sites Bunia, Irumu, Aru and Djugu. After analyzing the data collected, it emerges from the results obtained that the MUSOs do indeed offer microfinance products adapted to the socio-professional specificities of the poor populations in the three of the five territories of Ituri, and effectively put into practice their mission to contribute to improvement of social living conditions of members in 77% of cases.

KEYWORDS: Microfinance, Solidarity Mutual, Poverty, Financial inclusion, strategy, Ituri.

RESUME: Cette recherche s'est interrogée sur la capacité des Mutuelles de Solidarité (MUSO) à offrir des produits microfinanciers adaptés aux spécificités des bénéficiaires, et à contribuer à l'amélioration de leurs conditions de vie, par la mise en pratique de leur mission sociale, surtout que l'Ituri est une zone à vocation agropastorale.

Pour atteindre cet objectif, une approche quantitative a été utilisée, appuyée par un questionnaire. Notre univers d'analyse ou base de sondage est constitué des membres bénéficiaires des services microfinanciers des Mutuelles de Solidarité dans trois de cinq territoires de l'Ituri. La taille de notre population d'études est de 213 MUSO pour 3013 membres. Nous avons fait usage de l'échantillonnage probabiliste, au moyen d'une base de sondage constituée des listes finies de la population, et notre échantillon est aléatoire simple, sa taille est de 700 membres enquêtés des MUSO des sites de la ville de Bunia, d'Irumu, d'Aru et de Djugu.

Après analyse des données, il est ressorti des résultats obtenus que les MUSO offrent bel et bien des produits microfinanciers adaptés aux spécificités socioprofessionnelles des populations pauvres dans les trois de cinq territoires de l'Ituri, et mettent en pratique, de façon efficace, leur mission sociale pour contribuer à l'amélioration des conditions sociales de vie des membres dans 77% des cas.

MOTS-CLEFS: Microfinance, Mutuelles de Solidarité, pauvreté, inclusion financière, stratégie, Ituri.

1 INTRODUCTION

La pauvreté est un vieux fléau qui a touché le monde depuis plusieurs siècles et qui continue de faire des victimes, comme la tragédie liée à la pandémie de COVID-19 que traversent les pays de la planète terre durant ces derniers jours. Selon PNUD (2016), plus de 700 millions d'individus dans le monde continuent de vivre en dessous du seuil de la pauvreté extrême situé à 1,90 dollars en parité de pouvoir d'achat (PPA) par jour, et plus de la moitié de la population mondiale demeure en bas de la pyramide économique. Les conditions sanitaires liées à la prévention de la COVID-19 ont encore exacerbé cette situation de la pauvreté à travers le monde, surtout dans les pays en développement, dans lesquels la plupart des activités économiques sont informelles.

En effet, Sen (2012) et Sagna (2015) explicitent dans leurs recherches que la pauvreté est entendue comme le manque de capacité pour satisfaire les besoins fondamentaux en certains biens particuliers. Pour ce fait, la pauvreté est liée au revenu faible. Cependant, le CGAP (2007) indique que les pauvres constituent la vaste majorité de la population dans la plupart des pays en développement, avec comme activité principale l'agriculture. Or, un nombre considérable d'entre eux n'ont toujours pas accès à des services financiers de base. C'est pourquoi, une attention particulière et croissante (Benicourt, 2001) doit être portée à cette réalité sociale.

Comme stratégie de lutte contre la pauvreté, Bernicourt (2001) a relevé le cas de PNUD qui avait préconisé une voie nouvelle dans cette lutte, il avait proposé l'alternative de « la croissance favorable aux pauvres ». Cela est induit par la « croissance rapide des revenus privés dans les secteurs où les pauvres sont concentrés, ou par la réaffectation des recettes publiques, en vue de couvrir les dépenses qui ont de fortes incidences sur les pauvres. Mais, pour PNUD (2014), bien que la croissance économique constitue un puissant catalyseur et demeure une nécessité pour réduire la pauvreté, celle-ci ne suffit pas, à moins qu'elle ne soit partagée et équitable, et que les besoins des pauvres et des personnes marginalisées ne soient placés au centre des priorités du développement.

C'est ainsi qu'Iyer *et al.* (2015, 3), parlant de Ban Ki-Moon dans son discours qui affirmait: « *Nous aspirons tous à accéder à de conditions de vie meilleures. Cependant, cela ne sera pas possible en suivant le modèle de croissance actuel... Nous avons besoin d'un modèle de développement pratique, adapté au 21e siècle, qui établisse le lien entre les enjeux déterminants de notre époque: la réduction de la pauvreté, la création d'emplois, l'inégalité, les changements climatiques, les contraintes s'exerçant sur l'environnement, l'eau, l'énergie et la sécurité alimentaire* ».

Cependant, Kasbarian (2014) et Tran (2014), abordant dans le même sens, affirmaient que les services financiers peuvent jouer un rôle clé pour les plus démunis dans la fourniture d'un accès aux avantages des économies en développement, et dans l'amélioration de leur capacité de se protéger des chocs économiques. L'accès aux services de microfinance contribue à la réduction de la pauvreté et à l'amélioration réelle de la situation du client bénéficiaire.

C'est ainsi qu'Allemand (2011) et CGAP (2007), ayant abordé dans le même sens, ont soutenu que depuis le lancement en 2000 des Objectifs du Milliaire pour le Développement (OMD) par l'ONU, la microfinance est reconnue comme un moyen possiblement efficace de lutte contre la pauvreté dans le monde, bien que l'exclusion financière ne figurât pas comme indicateur de pauvreté, et ne fit donc pas partie des objectifs quantifiés de l'ONU. Smahi *et al.* (2012) et Kasbarian (2014) pouvaient appuyer cette stratégie, en affirmant que l'hypothèse sous-jacente qui stipule qu'en permettant l'accès des pauvres au financement, on leur donne la possibilité d'entreprendre des activités génératrices de revenus (AGR) et d'accéder aux services sociaux de base.

Maystadt (2004), Servet (2009), Allemand (2011) et Kabongo (2019) dénoncent cependant le fait que la plupart des institutions de microfinance formelle se sont éloignées de leur mission. Ces institutions sont rentrées de plus en plus en concurrence directe avec les banques commerciales, et ont par conséquent adopté une même logique capitaliste. La finalité de profit ayant pris le dessus.

Majoritairement implantées dans les zones urbaines, les institutions de microfinance formelle peinent à desservir les milieux ruraux, et ce, pour plusieurs raisons, à commencer par la faible densité des populations, l'insuffisance ou le mauvais état des infrastructures de communication, mais aussi, à cause de l'activité agricole, qui est peu rentable et à haut risque, ne pouvant pas constituer une garantie fiable pour les institutions de microfinance dans les pays en développement. Il ressort clairement que la microfinance formelle ne s'occupe pas des agriculteurs, des artisans et des indigents, à cause notamment, des activités jugées à haut risque pratiquées par cette catégorie de la population. Alors que la majorité de la population des pays en développement est constituée des pauvres, pratiquant l'agriculture comme activité principale dans plus de 70 % des cas.

Nganda (2011) et Kabongo (2019) expliquent que pour pallier cette insuffisance des institutions de microfinance formelle, la dynamique associative connaît un grand essor, et ce, particulièrement dans les pays en voie de développement.

C'est ainsi qu'ont été mises en place des initiatives d'économie populaire solidaire, les *Mutuelles de Solidarité* (MUSO), considérées comme l'un des moyens de structurer le milieu rural, et d'y offrir dans de bonnes conditions des financements pouvant contribuer favorablement aux situations socio-économiques des individus. Rossier et Taillefer (2005), Chéreau (2011) pouvaient préciser que la *Mutuelle de Solidarité* est une structure de financement adaptée au milieu rural, mais peut aussi fonctionner dans les quartiers informels des villes, notamment entre artisans ou petits commerçants d'un marché. Cependant, Lelart (2002) avait indiqué que la finance informelle repose sur des relations de proximité, se pratique en circuit fermé, entre les personnes qui se connaissent et qui se rencontrent régulièrement. La finance informelle fait partie du secteur informel, elle permet de financer l'activité informelle. Ce qui est le cas en ce qui concerne la Mutuelle de Solidarité.

La présente recherche a pour mérite d'explorer l'expérience des Mutuelles de Solidarité, qui s'articule sur la microfinance sociale de proximité, et la structuration du milieu pauvre en RD Congo, en général, et en Ituri, en particulier. Car, la plus grande majorité de la population de l'Ituri, comme dans la plupart des provinces de la RD Congo, vit en milieu rural, avec comme activité principale, l'agriculture, une activité considérée à haut risque par les institutions formelles de microfinance. Même si les performances économiques et sociales du système ne semblent pas très significatives, l'expérience en elle-même est intéressante, car elle contribue à renforcer la fourniture des services financiers dans les milieux défavorisés de cette province, à vocation agropastorale.

Cette recherche s'interroge, par une méthodologie quantitative, sur la capacité des Mutuelles de Solidarité (MUSO) à offrir des services microfinanciers adaptés aux besoins des pauvres, et à contribuer à l'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires, par la mise en pratique de leur mission sociale.

2 MILIEU ET MÉTHODES

2.1 MILIEU

Une des 26 provinces de la République Démocratique du Congo issue de l'éclatement de la Province Orientale depuis 2015, l'Ituri a comme chef-lieu la ville de Bunia. Cette Province a une superficie de 65 658 km² et est située sur le versant occidental du lac Albert. Elle possède des frontières avec l'Ouganda et le Soudan du Sud, et comprend cinq territoires administratifs, qui sont: Aru (6 740 km²), Djugu (8 184 km²), Irumu (8 730 km²), Mahagi (5 221 km²) et Mambasa (36 783 km²) (Kabongo *et al.*, 2018,). La figure 1 situe la province de l'Ituri par rapport à la RD Congo et aux pays frontaliers.

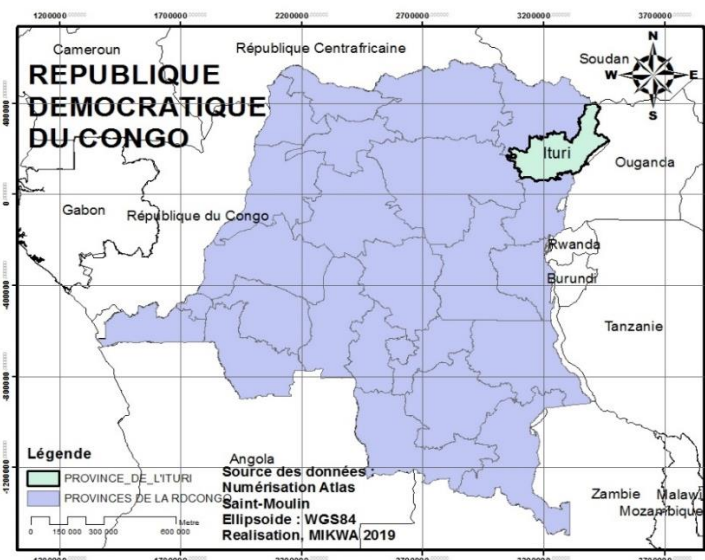


Fig. 1. Carte de la RD Congo

L'on voit clairement la province de l'Ituri en vert pâle au Nord-Est du pays, à la frontière avec l'Ouganda et une petite partie du Soudan.

En effet, la province de l'Ituri, avec une population estimée à plus de 6 millions d'habitants, est composée de cinq territoires et de 27 groupes ethniques. Cette province, avec une population active estimée à 48 % de la population totale, a une vocation

principalement agropastorale, bien que les minerais soient aussi exploités. Pour la plupart des ménages, l'agropastorale est l'activité principale, et le petit commerce des produits agricoles (produits des champs, d'élevage, de la pêche et de l'artisanat) constitue le prolongement des activités agricoles. Du reste, ces activités sont, pour la majorité, informelles.

Son sol fertile et son sous-sol riche en gisements miniers, son pâturage naturel font d'elle une des provinces potentiellement riches de la RDC. Cependant, la grande majorité de sa population vit dans une extrême pauvreté. L'activisme de différents groupes armés et les restrictions sanitaires liées à la COVID-19 n'ont fait qu'exacerber cette situation de pauvreté. Depuis le début de cette pandémie, la province de l'Ituri n'a pas véritablement été secouée par les processus de confinement et de déconfinement. Voici la subdivision administrative de l'Ituri sur la figure 2.



Fig. 2. Carte administrative de la Province de l'Ituri.

Sur cette carte, l'on sait facilement distinguer les cinq territoires de la province de l'Ituri (Mambasa, Aru, Mahagi, Irumu et Djugu) avec leurs superficies.

2.2 LA MUTUELLE DE SOLIDARITÉ (MUSO) ET SON FONCTIONNEMENT

La Mutuelle de Solidarité a commencé en Afrique, précisément au Sénégal en 1995 par l'organisation paysanne, Union des Groupements Paysans de Méckhé (UGPM) qui avait développé le système de caisses, inspiré de la tontine, mais qui permet en plus une accumulation de l'épargne, des octrois de crédits adaptés aux besoins, d'une caisse de prévoyance et à financements externes. Le succès des MUSO au Sénégal a poussé la Solidarité Internationale pour le Développement et l'Investissement (SIDI) à vulgariser cet outil en 2001 auprès des ONG de Burundi, ainsi que celles de la RD Congo, parmi lesquelles, la Ligue de Développement au Congo (LIDE), une ONG œuvrant au Nord-Kivu, l'une des provinces de la RD Congo, plus précisément en ville de Beni.

La LIDE est une ONG congolaise créée en 1990, dont l'activité se déroule dans la province du Nord-Kivu, à l'Est de la RD Congo. Depuis 2002, elle a développé l'activité MUSO, et à partir de 2005, des Groupements de MUSO et en 2006, un outil plus spécialisé dans la distribution de crédit et la collecte d'épargne: la Caisse de Crédit Rural et de Développement (CCRD).

En Province de l'Ituri, les MUSO ont été introduites en 2008 par l'ONG Première Urgence, en partenariat avec LIDE qui en assurait la sensibilisation, le suivi et l'accompagnement.

La spécificité reconnue de plus en plus à la MUSO dans le cadre de l'organisation pour l'autopromotion des populations démunies, avait encouragé plus d'un acteur de développement à se lancer dans la promotion de cet outil, tel est le cas des organisations non gouvernementales comme ACIAR (Appui à la Communication Interculturelle et à l'Auto-promotion Rurale), AMAB (Maman Anti Bwaki), COOPI (Cooperazione Internazionale) qui ont commencé la vulgarisation depuis l'année 2011. Ces derniers acteurs vulgarisent la MUSO comme stratégie d'appui communautaire à la réinsertion socio-économique de leurs

différents bénéficiaires. Il sied de signaler que les acteurs précités constituent des Organisations Promotrices des MUSO (OPM), avec le soutien financier du fonds au profit de victimes (Kabongo *et al.*, 2018).

A en croire Taillefer (2001), une MUSO est un cercle de 15 à 50 personnes qui se connaissent, se font mutuellement confiance, et qui décident de fonder un groupe d'épargne et de crédit. La MUSO est organisée autour de trois caisses: une caisse pour la collecte de l'épargne et l'octroi de petits crédits (appelée caisse verte par les membres), une caisse de secours (dite caisse rouge) également financée par les membres de la MUSO, et une caisse de crédit de refinancement (dite caisse bleue).

La MUSO est un système décentralisé, son fonctionnement est extrêmement simple, permettant à ses membres de la gérer de manière parfaitement autonome. Cela signifie qu'ils définissent eux-mêmes les règles de fonctionnement comme les montants cotisés, la fréquence des réunions, la politique des crédits (montant, durée, participation aux frais: PAF). Ils assument par ailleurs la gestion administrative et comptable de la MUSO (KOFIP, 2012). La figure 3 résume les trois caisses ainsi que leur rôle.

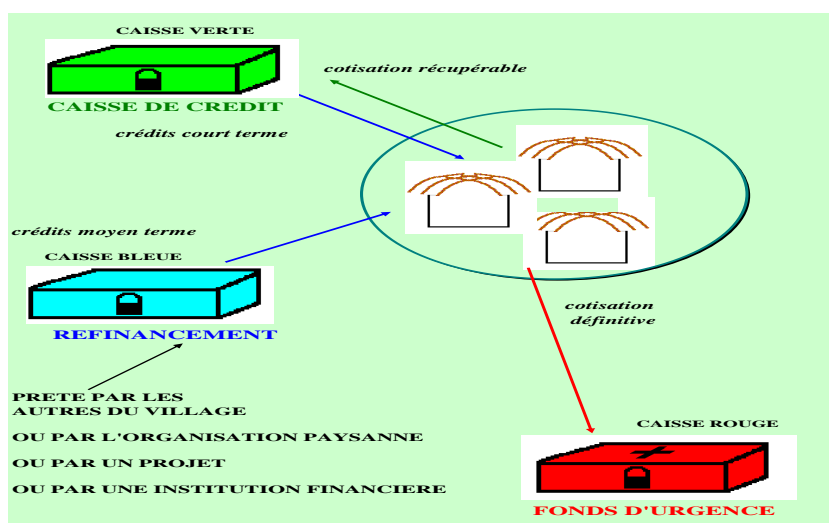


Fig. 3. Fonctionnement des différentes caisses

2.3 MÉTHODES

Le modèle d'analyse utilisé se base plus sur une approche quantitative que qualitative, avec un questionnaire pour quantifier les résultats. Cette approche a permis de fournir une incidence quantifiable de l'outil MUSO, une microfinance sociale de proximité.

Notre univers d'analyse ou base de sondage est constitué des membres bénéficiaires des services microfinanciers des MUSO en Ituri. La taille de notre population d'étude est de 213 MUSO pour 3013 membres.

Pour éviter le biais dans cette recherche, nous avons fait usage de l'échantillonnage probabiliste, au moyen d'une base de sondage constituée des listes finies de la population (les MUSO encadrées par une organisation non gouvernementale AMAB (Association des Mamans Anti-Bwaki)). Le tirage au sort a consisté à tirer manuellement des unités (méthode de la loterie). Partant de tout ce qui précède, notre échantillon est aléatoire simple, sur base des listes, et sa taille est de 700 membres des MUSO enquêtés en 2018 des sites de Bunia, d'Irumu, d'Aru et de Djugu en Ituri. Cela a permis de comprendre comment les Mutuelles de Solidarité (MUSO) agissent sur les conditions de vie des bénéficiaires (des pauvres) sur le plan social, ainsi que leur capacité d'inclure toutes les catégories de la population.

3 RÉSULTATS

Il est question dans cette rubrique de présenter et d'analyser les données pour évaluer la capacité des produits microfinanciers des MUSO (microcrédit, épargne, microassurance.) à influencer sur les conditions sociales, ainsi que sur l'inclusion financière des personnes marginalisées et habitant les milieux défavorisés par le système financier classique et/ou formel.

Tableau 1. Etats matrimoniaux et sexes des membres enquêtés

Etat matrimonial		Genre		Total
		Masculin	Féminin	
Marié	Effectif	238,0	284,0	522,0
	%	45,6	54,4	100,0
Célibataire	Effectif	38,0	60,0	98,0
	%	38,8	61,2	100,0
Veuf	Effectif	13,0	44,0	57,0
	%	22,8	77,2	100,0
Divorcé	Effectif	5,0	18,0	23,0
	%	21,7	78,3	100,0
Total	Effectif	294,0	406,0	700,0
	%	42,0	58,0	100,0

Les résultats du tableau 1 ont renseigné que 74,6 % des bénéficiaires des services microfinanciers enquêtés sont des mariés, avec dans cette tranche, une majorité de femmes mariées, soit 54,4 % des cas enquêtés contre 45,6 % des hommes mariés. Et d'une façon globale, les membres des MUSO du sexe féminin sont majoritaires dans 58,0 % des cas enquêtés par rapport aux hommes (42,0 % des cas). Ces résultats expliquent le niveau d'autonomisation des femmes qui constituent la catégorie la plus défavorisée, et aussi le niveau d'inclusion financière de tous les sexes, et de chaque état matrimonial, surtout des personnes mariées.

Le test de chi-carré comparant l'état matrimonial et le sexe des membres enquêtés indique de manière hautement significative que l'association de l'état matrimonial et le sexe influence sur le comportement des membres des MUSO par rapport aux services financiers leur fournis ($\chi^2=15,681$; ddl=3; $p \leq 0,001$).

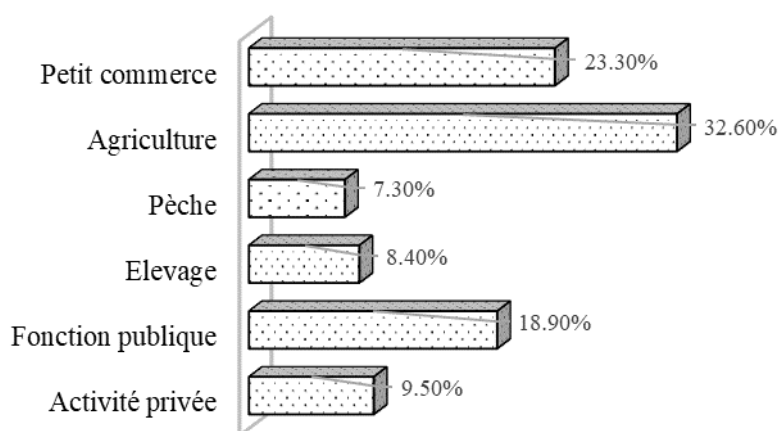


Fig. 4. Répartition des bénéficiaires selon la profession principale.

Les résultats sur cette figure renseignent que la plupart des membres des MUSO enquêtés ont comme activité principale l'agriculture et le petit commerce dans respectivement 32,6% et 23,3% des cas. Ceci se justifie par le fait que les personnes souvent rejetées par les institutions formelles de microfinance et qui n'ont d'autres choix que d'adhérer dans les institutions informelles de proximité, sont dans le secteur agricole. Une autre catégorie des membres est constituée des agents de la fonction publique, soit 18,9% des cas enquêtés.

Toutefois, pour les autres catégories des membres, quoi que l'activité agricole ne soit pas leur activité principale, ils ont quand même un lien avec l'agriculture comme activité pratiquée à temps partiels pour l'alimentation de la famille. Une fois de plus, cette variable a renseigné sur la capacité des MUSO à offrir des services microfinanciers adaptés à toutes les couches socioprofessionnelles de la population, souvent délaissées par les banques classiques et les Institutions de Microfinance (IMF) formelles: les agriculteurs, les petits commerçants, les artisans, etc.

Tableau 2. Moyennes de personnes en charge et de dépenses journalières par ménage (1\$=16000FC)

	Effectif	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type	Coefficient de variation
Nombre de personnes dans le ménage	700	1	22	7,67	2,977	38,81%
Dépense journalière (FC)	700	2000	16000	8146,43	3185,545	39,10%

Les résultats du tableau 2 renseignent que par rapport aux personnes vivant dans les ménages des membres enquêtés, il y a une moyenne de 8 personnes par ménage, avec une consommation moyenne de 8146,43F C, soit 5,09\$ US par ménage (pour 1\$ US=16000FC). Il y a une grande variabilité aussi bien dans les dépenses journalières (39,10 %) que dans le nombre de personnes dans les ménages (38,8 %), donc, les distributions sont hétérogènes.

Tableau 3. Calcul des indices de pauvreté (1\$ US=1600)

	Effectifs	%	% cumulé
< 1 \$	568	81,1	81,1
≥ 1 \$	132	18,9	100,0
Total	700	100,0	

Il se dégage de résultats ci-haut (tableau 3) que la plupart des membres enquêtés vivent avec moins de 1\$ US par personne et par jour, soit 81,1 % des cas enquêtés, et donc des pauvres si l'on considère le seuil de mesure de pauvreté absolue, appelé seuil de 1\$ US par jour qui est adapté dans les pays les moins avancés (Benicourt, 2001). Ce qui peut expliquer pourquoi ces personnes préfèrent les services microfinanciers des MUSO que ceux de banques classiques et les institutions formelles de microfinance.

Tableau 4. Conditions pour devenir membre d'une MUSO

Conditions	Effectifs	%
Être commerçant	28,0	4,0
Avoir une activité de production	235,0	33,6
Habiter le même quartier	146,0	20,9
Être parrainé par un autre	18,0	2,6
Être pauvre	51,0	7,3
Pas de condition	127,0	18,1
Être en ordre de cotisation	64,0	9,1
Volontaire	3,0	0,4
Être membre de l'église catholique	11,0	1,6
Être enseignant	17,0	2,4
Total	700,0	100,0

Comme on peut le constater dans le tableau 4, pour devenir membre, la plupart d'enquêtés, soit 33,6 % ont affirmé qu'il faut avoir une activité de production pouvant garantir, non seulement l'épargne, mais aussi le remboursement du microcrédit. En effet, 20,9 % des cas ont soutenu qu'il faut tout simplement habiter le même quartier. En revanche, il faut noter que 18,1 % des cas enquêtés ont aussi affirmé qu'il n'y a aucune condition pour devenir membre d'une MUSO, il suffit d'être sensibilisé et d'adhérer au groupe. Le plus souvent sur terrain, les membres se réunissent selon l'appartenance à une classe sociale, et selon leurs conditions socioéconomiques de vie. Et toutes les prédispositions sont convenues à l'avance, pour éviter de discriminer certains groupes socioprofessionnels.

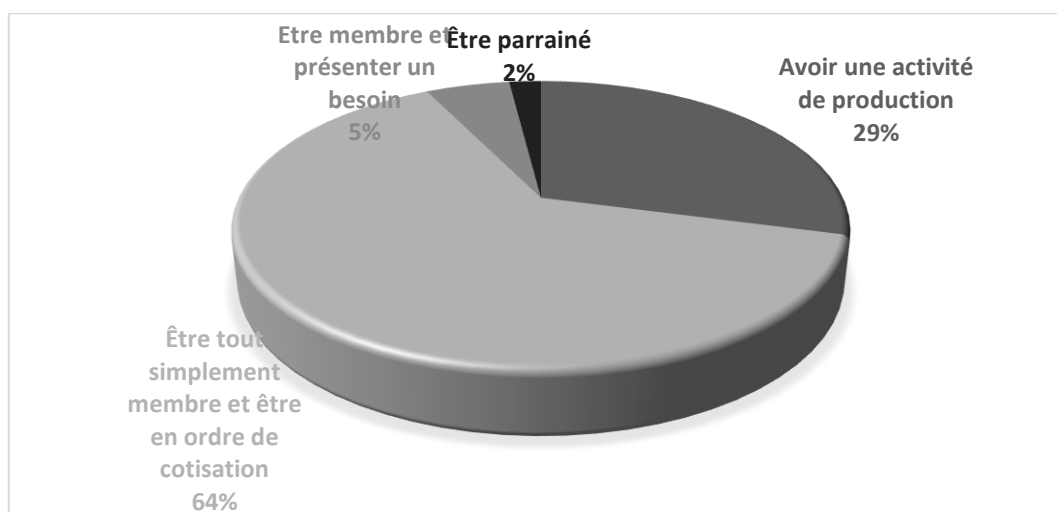


Fig. 5. Répartition selon les conditions pour accéder au microcrédit

D'après la figure 5, il se dégage qu'il faut tout simplement être membre et être en ordre de cotisation (63,3 % des cas), et avoir une activité de production (29,1 % des cas), ou encore, présenter un besoin de financement (5,3 % des cas) pour bénéficier d'un microcrédit.

Tableau 5. Amélioration des conditions de vie et les tranches des montants sollicités

			Incidence des services microfinanciers sur les conditions de vie			Total
			Oui	Non	Pas du tout	
Tranches des montants sollicité	20-50\$	Effectif	89,0	16,0	14,0	119,0
		%	74,8	13,4	11,8	100,0
	50-100\$	Effectif	120,0	3,0	18,0	141,0
		%	85,1	2,1	12,8	100,0
	100-200 \$	Effectif	147,0	0,0	31,0	178,0
		%	82,6	0,0	17,4	100,0
	200-400 \$	Effectif	93,0	4,0	14,0	111,0
		%	83,8	3,6	12,6	100,0
	400-600 \$	Effectif	47,0	3,0	23,0	73,0
		%	64,4	4,1	31,5	100,0
	600-800 \$	Effectif	15,0	0,0	2,0	17,0
		%	88,2	0,0	11,8	100,0
	800-1000 \$	Effectif	22,0	18,0	7,0	47,0
		%	46,8	38,3	14,9	100,0
	Plus de 1000\$	Effectif	9,0	4,0	1,0	14,0
		%	64,3	28,6	7,1	100,0
	Total	Effectif	542,0	48,0	110	700
		%	77,4	6,9	15,7	100,0

L'accès aux services microfinanciers, spécialement le microcrédit, est une possibilité d'anticipation de la consommation et/ou de financement de l'innovation ou de la création d'une entreprise pour les bénéficiaires (tableau 5). Car, les bénéficiaires ont des besoins différents lorsqu'ils recourent aux microcrédits, qu'il s'agisse d'une satisfaction d'un besoin social (soins médicaux, scolarisation des enfants), ou du financement d'une activité génératrice de revenu.

En fait, 77% des membres des MUSO enquêtés ont reconnu que l'accès aux services microfinanciers a contribué à améliorer positivement leurs conditions socioéconomiques de vie.

Le test de chi-carré comparant l'amélioration des conditions de vie et les tranches des montants sollicités indique de manière hautement significative que l'incidence des services microfinanciers sur les conditions de vie est dépendante de tranches des montants des microcrédits reçus par les bénéficiaires ($\chi^2=139,71$; $ddl=16$; $p \leq 0,001$).

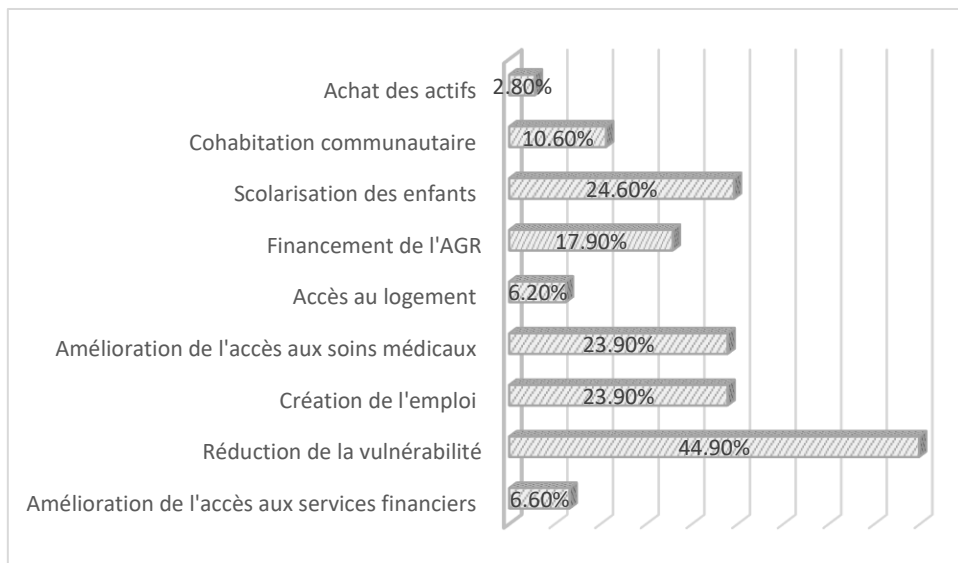


Fig. 6. Le besoin résolu par l'accès aux services financiers

Les résultats à la figure 6 renseignent que les services microfinanciers offerts par les MUSO ont résolu un certain nombre de problèmes, spécialement la réduction de la vulnérabilité (30,80 %) ou de la pauvreté pour la majorité des membres enquêtés. Ces services microfinanciers ont surtout résolu les problèmes sociaux, notamment le paiement à temps de la scolarité des enfants dans 24,60 % des cas, l'amélioration de l'accès aux soins médicaux dans 23,90 % des cas, ainsi que l'accès au logement dans 6,20 % des cas. Sur le plan économique, les MUSO ont résolu la question de financement des activités génératrices des revenus dans 12,30 % des cas, en conséquence, la création des emplois dans 23,90 % des cas et par là-même, la création des richesses.

Un point important qu'il faut relever, c'est la cohabitation communautaire dans 10,90 % des cas, car l'Ituri est une zone où il y a des conflits armés à plusieurs répétitions. Et comme dans les assemblées générales des MUSO on traite les problèmes sociaux, cela résout la question relative à la cohabitation communautaire.

Pour ce qui est du niveau de satisfaction des bénéficiaires des services microfinanciers des MUSO, la figure 7 ci-après présente la répartition des enquêtés selon le niveau de satisfaction de services microfinanciers offerts par les MUSO.

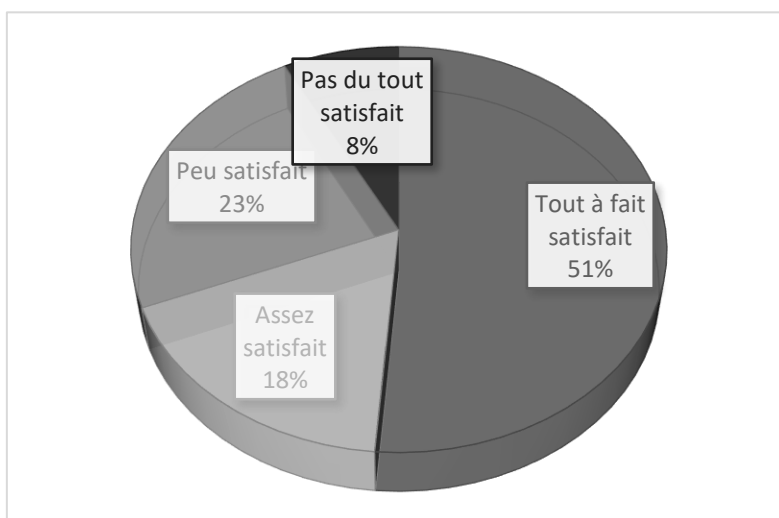


Fig. 7. Niveau de satisfaction après l'accès aux services microfinanciers

Ces résultats à la figure 7 renseignent que 51% des membres enquêtés, soit la majorité, ont indiqué qu'ils étaient tout à fait satisfaits des services microfinanciers offerts par les MUSO.

Quant au changement de statut dans le foyer après accès aux services financiers, il a été indiqué que les membres des MUSO sont généralement des personnes vivant avec des revenus faibles, et donc pauvres et n'ayant généralement pas d'estime dans la communauté. L'accès aux services microfinanciers leur redonne un peu de dignité, car, comme n'importe quel individu, une personne vivant avec des revenus faibles doit faire face au cours de son existence à des problèmes sociaux liés à sa vie familiale et à des situations d'urgence. La figure 8 montre la répartition des enquêtés selon le changement des statuts dans le foyer après accès aux produits microfinanciers des MUSO.

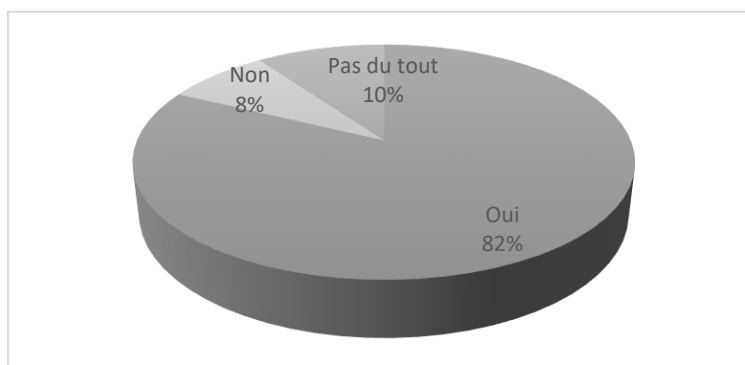


Fig. 8. Répartition selon l'amélioration de statut dans la famille après accès aux services microfinanciers.

Les résultats de la figure 8 ont renseigné que la plupart des membres ont vu leur statut social changer positivement au sein du foyer, ainsi qu'au sein de la communauté dans 82 % des cas enquêtés. Et une minorité, soit 8 % des cas enquêtés, a indiqué que le statut social n'avait pas changé avec l'accès aux services microfinanciers des MUSO. Les membres des MUSO sont pour la plupart des cas des femmes mariées. Cela signifie qu'elles doivent accomplir un certain nombre de devoirs envers les membres de leurs foyers, et en retour, les membres du foyer ont de l'estime et du respect envers elles lors qu'elles accomplissent leur tâche avec promptitude.

Tableau 6. Capacité à financer les AGR et les tranches des montants reçus

			Financement des AGR par le microcrédit			
			Oui	Non	Partiellement	Total
Tranches des montants reçus	20-50\$	Effectif	87	16	12	119
		%	73,1	13,4	13,5	100,0
	50-100	Effectif	100	7	34	141
		%	70,9	5,0	24,1	100,0
	100-200\$	Effectif	106	5	67	178
		%	59,6	2,8	37,6	100,0
	200-400\$	Effectif	84	2	25	111
		%	75,7	1,8	22,5	100,0
	400-600\$	Effectif	43	3	27	73
		%	58,9	4,1	37,0	100,0
	600-800\$	Effectif	13	2	2	17
		%	76,5	11,8	11,8	100,0
	800-1000\$	Effectif	24	11	12	47
		%	51,1	23,4	25,5	100,0
	Plus de 1000\$	Effectif	9	1	4	14
		%	64,3	7,1	28,5	100,0
	Total	Effectif	466	47	187	700
		%	66,6	6,7	26,7	100,0

De ces résultats (Tableau 6), il ressort que 66,6 % des membres ont affirmé que le microcrédit perçu leur permet de financer leur entrepreneuriat. Cependant, 26,7 % des membres ont aussi affirmé que le microcrédit leur permet de financer partiellement leur entrepreneuriat. Le microcrédit obtenu a permis, soit partiellement, soit totalement de financer l'entrepreneuriat des membres bénéficiaires dans 93,3 % des cas enquêtés.

Le test de chi-carré comparant le financement des AGR et les tranches des montants sollicités indique de manière hautement significative que le financement des activités génératrices de revenu est dépendant de tranches des montants des microcrédits reçus par les bénéficiaires ($\chi^2=91,99$; $ddl=24$; $p \leq 0,001$).

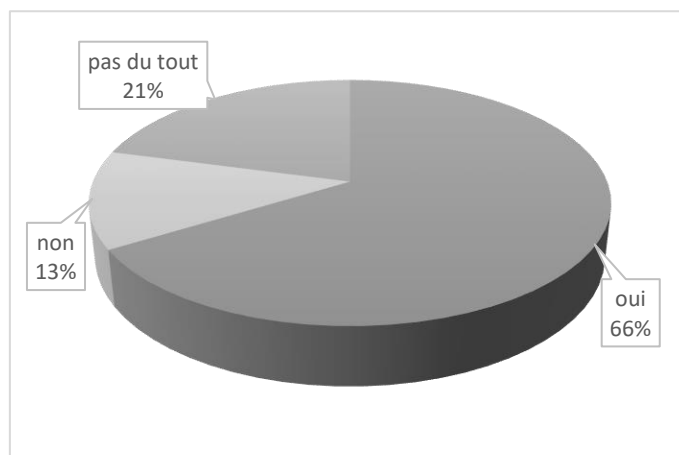


Fig. 9. Incidence des services microfinanciers sur le statut de l'habitat

Les résultats obtenus de la figure 9 renseignent que 66 % de nos enquêtés ont amélioré leur condition d'habitation après accès aux services microfinanciers. Ceci démontre à suffisance que les services microfinanciers des MUSO ont contribué significativement à l'amélioration de l'habitat, soit dans l'achat de la parcelle, soit dans la construction d'une maison, soit encore dans l'amélioration du logement existant.

4 DISCUSSIONS

Les résultats obtenus dans cette étude visent à démontrer que les produits microfinanciers (microcrédit, épargne, microassurance) offerts par les Mutuelles de Solidarité (MUSO), peuvent avoir de l'incidence sur l'inclusion financière des personnes marginalisées, et habitant les milieux défavorisés par le système financier classique et les institutions de microfinance formelles. A l'instar des milieux ruraux et urbains en Ituri où la majorité est constituée des personnes pratiquant l'agriculture (travaux des champs, élevage, pêche) comme activité principale, un secteur à risque et donc, des pauvres et exclus des structures de financement classique. Leur accès aux outils de financement peut avoir comme conséquence, la réduction du niveau de pauvreté et l'amélioration des conditions de vie, le renforcement de leur capacité à innover et à créer des activités génératrices des revenus.

Les résultats obtenus dans trois de cinq territoires de l'Ituri ont indiqué que la plupart des membres des Mutuelles de Solidarité vivent avec moins de 1\$ US par personne et par jour, et donc des pauvres, suivant le seuil retenu pour évaluer la pauvreté « absolue » dans les pays en développement (Benicourt, 2001). C'est ainsi que l'accès aux services microfinanciers a contribué à améliorer positivement leurs conditions socioéconomiques de vie, qu'il s'agisse d'une satisfaction d'un besoin social (soins médicaux, scolarisation des enfants, etc.), ou d'un besoin de financement des activités génératrices des revenus.

Plusieurs chercheurs comme Destilus (2010) et Lelart (2006) ont démontré que le milieu rural fait souvent face à de nombreuses difficultés, dont l'accès des paysans aux financements qui peuvent leur permettre de satisfaire leurs besoins socioéconomiques. L'essentiel de l'offre de financements y est souvent assuré par les usuriers, à un taux d'intérêt exorbitant. En revanche, Kasbarian (2014) démontre que les services microfinanciers peuvent jouer un rôle clé pour les plus démunis dans la fourniture d'un accès aux avantages des économies en développement, et dans l'amélioration de leur capacité de se protéger des chocs économiques. La Mutuelle de Solidarité est une structure de financement adaptée au milieu rural, mais peut aussi fonctionner dans les quartiers informels des villes (Rossier et Taillefer, 2005). La MUSO constitue, pour ainsi dire, une réponse originale à la problématique d'accès aux services financiers en milieu rural, à la fois un outil de financement populaire et un groupe d'entraide (Chereau, 2011).

En ce qui concerne le genre, nos résultats ont démontré que la plupart des bénéficiaires des services microfinanciers des MUSO, soit 74,6 % sont des mariés, avec dans cette tranche, une majorité de femmes mariées, soit 54,4 % des cas enquêtés. Et d'une façon globale, les membres des MUSO du sexe féminin sont majoritaires dans 58,0 % des cas enquêtés par rapport aux hommes. Diop (2014) au Mali et Ngoy (2015) à Kisangani, ont aussi trouvé dans leurs recherches que la majorité des enquêtés était du sexe féminin et des mariés, jusqu'à concurrence de 76 % et 79 % des cas respectivement.

Les résultats obtenus ont aussi expliqué le niveau d'inclusion et d'autonomisation des femmes, et aussi le niveau d'inclusion financière de tous les sexes, et de chaque état matrimonial, mais surtout des personnes mariées. « *Les sévices des MUSO nous ont donné de la valeur, nous les femmes* », a déclaré une femme bénéficiaire, « *car nous pouvons accéder aux services financiers afin de résoudre nos problèmes familiaux, et avoir de la considération dans la communauté* ». La Banque Centrale du Congo (2013) dans son rapport sur la microfinance de 2012, la répartition des membres et clients des Institutions du Système Financier Décentralisé (ISFD) formel avait renseigné que les femmes détenaient 52,7 % de l'ensemble des comptes ouverts contre 47,3 % pour les hommes. En conséquence, les femmes sont les principales bénéficiaires de ces systèmes de finance de proximité.

Concernant l'activité principale des membres, la plupart pratiquent soit l'agriculture, soit le petit commerce des produits agricoles dans 56 % des cas enquêtés. L'Ituri étant une province à vocation agropastorale, l'agriculture comme emploi principal des membres est justifiée. Toutefois, pour les autres catégories des membres, quoi que l'agriculture ne soit pas leur activité principale, ils ont quand même un lien avec l'agriculture soit par leurs épouses, soit par eux-mêmes, par la pratique de l'agriculture comme activité à temps partiels pour suppléer aux besoins de la famille. Contrairement à Diop (2014) qui a démontré que seulement 1 % de bénéficiaires étaient des agriculteurs, alors que Kabongo (2016) en Ituri, a indiqué qu'aucun des bénéficiaires, dans le contexte de la microfinance formelle, n'avait comme profession principale l'agriculture. Cependant, Kudinga (2018), analysant les données de la Banque Centrale du Congo (BCC) en RD Congo, a constaté que par rapport à la distribution par secteur d'activités, 66 % des microcrédits en RD Congo sont alloués au secteur commercial, et seulement 16 % à l'agriculture, mais pas à la culture des champs, mais plutôt à des activités liées à ce secteur de production.

Atallah et El Hyani (2009) dans leur recherche au Maroc, avaient conclu que l'accès au crédit demeurerait impossible à de larges franges de la population, ayant de faibles revenus, ou des revenus instables comme les agriculteurs. Cependant, Rossier et Taillefer (2005) précisent que la MUSO ne fera pas le développement, mais elle y contribuera pour une petite part, et devra s'intégrer dans un ensemble plus complexe de structures financières qui permettront, avec des ressources conséquentes, de financer l'activité de production agricole ou artisanale.

En effet, Morvant-Roux *et al.* (2010) fustigent les politiques d'inclusion financière qui reproduisent essentiellement les modalités de la microfinance contemporaine en milieu urbain. Elles sont inadéquates pour répondre aux besoins de financement de la plupart des productions agricoles. Elles tendent à favoriser en zones rurales les activités non agricoles au détriment des productions agricoles. Mais, cette façon de diversifier les activités génératrices des revenus dans les milieux ruraux, et de faire face à des périodes de mauvaises récoltes, et/ou des calamités naturelles. La diversification des activités préserve les ruraux des chocs liés à la nature (climat).

Nos résultats ont démontré qu'il est possible d'offrir des microcrédits aux personnes pratiquant l'agriculture comme activité principale, bien qu'elle constitue une activité à haut risque.

Cependant, pour devenir membre d'une MUSO, les conditions dépendent d'un milieu à un autre, et elles sont fixées et convenues par les membres sensibilisés. Dans les trois territoires enquêtés, les membres se réunissent souvent selon l'appartenance à une classe sociale et selon leurs conditions socioéconomiques de vie, ou selon qu'ils habitent le même quartier ou milieu. Notons également que la plupart des membres ont affirmé qu'il n'y a pas des conditions contraignantes et exclusives pour devenir membre et bénéficier des services microfinanciers d'une MUSO. « *J'ai été sensibilisée par une amie et voisine, comme j'étais veuve, j'ai constaté que les conditions des MUSO étaient favorables à ma condition, car elles permettaient un accès facile aux services financiers sans condition* », avait déclaré une femme bénéficiaire. Une maman membre à Bunia a affirmé : « *je ne vois pas personnellement une quelconque condition. J'ai tout simplement été membre, et après une courte période d'épargne, j'ai accédé facilement au microcrédit* ».

Un enseignant membre d'une MUSO enquêté à Aru a révélé : « *Avec mon maigre revenu, je n'étais pas en mesure d'accéder à un crédit pour répondre aux besoins financiers auprès d'une banque, mais avec les MUSO, il suffisait seulement d'être membre et de cotiser, et après une certaine période, j'ai pu demander le microcrédit selon mes besoins* ».

Contrairement aux recherches de Morvant-Roux *et al.* (2010), Falcucci (2012), Atallah et El Hyani (2009), Diop (2014) et Kabongo (2016) qui ont constaté que pour être membre ou client et bénéficier du microcrédit dans une institution de microfinance formelle, il faut présenter une activité économique moins risquée, disposer d'un revenu stable, ainsi que d'une garantie réelle. Mais, dans le cas des MUSO, l'on ne tient pas compte du niveau de risque de son activité pour accéder au microcrédit.

Etant un système d'épargne et de crédit populaire, autogéré et adapté au milieu rural, mais aussi dans les quartiers informels des villes, cet outil financier populaire influe sur les conditions socioéconomiques de vie des bénéficiaires. Il est ressorti des résultats que 77 % des membres des MUSO ont reconnu que l'accès aux services microfinanciers a contribué à améliorer positivement leurs conditions socioéconomiques de vie. Ngoy (2015) à Kisangani et Diop (2014) à Bamako au Mali ont constaté comme nous que la microfinance avait amélioré significativement les conditions de vie des bénéficiaires du microcrédit, notamment: l'alimentation de la famille, la scolarisation des enfants, l'accès aux services médicaux, l'habillement, ainsi que le logement. Cependant, Smahi *et al.* (2012) notent qu'en permettant l'accès des pauvres aux ressources financières, on leur donne la possibilité d'entreprendre des activités génératrices de revenus, et d'accéder aux services sociaux de base, toutes choses concourant à réduire leur niveau de pauvreté.

Les produits et services de la microfinance, notamment le crédit, constituent, quand ils sont adaptés, un levier de l'activité économique des ménages. Plus spécifiquement, ces produits et services financiers (crédit, épargne, assurance) constituent des outils de gestion des budgets familiaux, de réduction et de partage de risques, mais contribuent également au renforcement des liens sociaux, comme dans le contexte des MUSO en Ituri.

Un membre enquêté à Bunia a déclaré: « *l'adhésion aux Mutuelles de Solidarité m'a permis de recouvrer ma personnalité dans mon foyer, et de payer la collation pour la scolarisation de mes enfants à temps. Car, comme je suis agent de l'Etat, les primes sont souvent payées avec beaucoup de retard, et mes enfants étaient tous les temps chassés des écoles. Maintenant, cette question est résolue, je sens que mes enfants ont de l'estime ainsi que de la confiance envers moi* ».

Le développement de compétences et l'émergence d'un leadership populaire font des MUSO un lieu d'empowerment des membres. Les Mutuelles de Solidarité sont des lieux de prise de parole et elles aident à vaincre la timidité de certains membres. Les membres développent un empowerment individuel. Un membre a affirmé: « *grâce à la Mutuelle de Solidarité, j'ai pu me permettre une formation professionnelle.* » Elles constituent aussi un lieu de développement personnel puisque des membres ont acquis le savoir-faire grâce aux formations qu'ils ont reçues des partenaires. Une des grandes satisfactions pour les membres réside dans les opportunités créées servant à payer les frais de scolarité de leurs enfants: « *Mes enfants vont à l'école et je parviens à les nourrir* ».

La plupart des membres (dans 82% des cas enquêtés) ont vu leur statut changer positivement au sein du foyer, ainsi qu'au sein de la communauté, après avoir eu accès aux services microfinanciers des MUSO. Une femme présidente d'une MUSO à Bunia a déclaré: « *Depuis que j'ai commencé à avoir accès aux services microfinanciers des MUSO, mes affaires tournent bien, les bénéfices générés contribuent à la scolarisation de mes enfants et à leur alimentation journalière. J'ai constaté que mon mari me respecte plus actuellement qu'avant et me consulte dans toutes les décisions, contrairement à ce qu'il faisait avant l'accès aux MUSO.* »

Bouyo (2012) constate que les avantages de la microfinance ne se limitent pas à l'émancipation économique au niveau individuel. Fournir des services financiers aux femmes a un effet multiplicateur du seul fait que celles-ci consacrent davantage de leurs revenus à leur famille que les hommes, ce qui entraîne une amélioration du logement, de l'alimentation, des soins médicaux et de l'éducation des enfants. En conséquence, cela contribue au changement de leur statut dans le foyer, car leur considération auprès des membres de famille s'améliore.

Au regard de ce qui précède, les services microfinanciers offerts par les Mutuelles de Solidarité en Ituri, ont concouru à l'amélioration des conditions de vie des populations membres dans trois de cinq territoires, surtout celles habitant les milieux ruraux, et pratiquant l'agriculture comme activité principale, car étant des clients à haut risque pour les institutions de microfinance formelle. Et donc, l'accès aux services de microfinance a contribué à la réduction de la pauvreté, et à l'amélioration réelle de la situation financière du bénéficiaire.

5 CONCLUSION

Cette recherche avait pour objectif d'évaluer l'efficacité de l'offre des services microfinanciers par les Mutuelles de Solidarité (MUSO) à répondre aux besoins financiers des populations pauvres, et de déterminer leur apport, la mise en pratique de leur mission sociale pour l'amélioration des conditions de vie des bénéficiaires.

Les résultats ont indiqué après analyse que les MUSO offrent bel et bien des produits microfinanciers adaptés aux spécificités socioprofessionnelles des populations pauvres dans les trois de cinq territoires de l'Ituri, et mettent en pratique, de façon efficace, leur mission sociale pour contribuer à l'amélioration des conditions sociales de vie des membres.

En conséquence, les MUSO contribuent à résoudre un certain nombre de problèmes, spécialement les problèmes sociaux, notamment: la cohabitation communautaire, la scolarisation des enfants, l'amélioration de l'accès au logement et aux soins de santé, la réduction de la vulnérabilité.

Si l'accès au financement est une des conditions de modernisation de l'agriculture, car étant l'emploi de la grande majorité des populations en milieu rural, nous constatons que les prêts accordés par les institutions de microfinance formelle à ce secteur restent souvent minoritaires. Les spécificités de l'agriculture exigent une approche et des moyens adaptés, qu'il s'agisse des risques climatiques ou économiques, de la dispersion des emprunteurs ou de la faible rentabilité de l'activité. Et nous sommes bien conscient que le développement, surtout agricole, ne se fera pas seulement avec des microcrédits, mais avec un ensemble cohérent d'outils de financement. Mais, les MUSO ont eu le mérite d'offrir des services financiers à la catégorie considérée à haut risque par la microfinance formelle.

En effet, les Mutuelles de Solidarité sont une structure de financement adaptée au milieu rural, où l'agriculture est l'activité principale, mais aussi aux quartiers pauvres des villes. Elles sont une réponse originale et une alternative à la problématique d'accès aux services financiers en milieu rural, à la fois un outil de financement populaire et un groupe d'entraide. Et donc, les MUSO constituent un outil efficace pour l'inclusion financière, car capable d'offrir de services financiers répondant effectivement et efficacement aux besoins des différentes catégories de la population, à un coût devant rester compatible avec leurs capacités de le couvrir. D'ailleurs, ayant émergé dans un contexte particulier, c'est-à-dire, dans des territoires victimes de l'inégalité en termes d'accès aux services sociaux de base en Ituri, les MUSO ont acquis, par leur mode d'organisation, un ancrage territorial les présentant comme une réponse aux problématiques d'accessibilité au financement, et ayant des retombées concrètes, telles que l'octroi du crédit.

Il est souhaitable que les MUSO adaptent cette expérience aux plus indigents, les pauvres des pauvres dans les fins fonds des villages, qui cherchent avant tout à satisfaire des besoins vitaux, et manquent du minimum de stabilité nécessaire, pour que le recours au crédit et à des services financiers leur soit utile. C'est alors que la microfinance sociale de proximité peut permettre aux populations vulnérables, surtout agricoles, de mieux résister aux aléas de la vie et de développer leurs microentreprises. Elle peut ainsi utilement s'articuler avec d'autres politiques de développement, et accroître encore sa contribution à la lutte contre la pauvreté.

Nous suggérons, étant donné que notre conviction est que dans la plupart des cas, ce sont les ruraux qui peuvent être les acteurs essentiels pour l'avènement de ce changement social, que les MUSO contribuent fortement à l'organisation des ruraux à la base, car elles familiarisent leurs membres à gérer efficacement des ressources financières, ce qui leur permettra de maîtriser, dans un proche avenir, des outils plus complexes.

REFERENCES

- [1] Allemand, S., (2011) *La microfinance: la fin de l'exclusion ?* Ellipses Edition Marketing S.A., 180p.
- [2] Atallah, C. et El Hyani, O. (2009) *Microfinance: Quelles perspectives de développement pour les IMF, cas du Maroc*, Mémoire de recherche-Cycle Grande Ecole, 82 p.
- [3] Bah, A. A. (2012) *La microfinance en Guinée: articulations entre finance formelle et informelle et lutte contre la pauvreté au Fouta Djallon*. Economies et finances. Université Toulouse le Mirail, Toulouse II, 340p.
- [4] Banque Centrale du Congo, (2013) *Rapport d'activités de la microfinance 2012*, Kinshasa, 157 p, disponible en ligne sur <http://www.bcc.cd/>.
- [5] Benicourt, E. (2001) « La pauvreté selon le PNUD et la Banque mondiale », *Études rurales* [En ligne], 159-160, pp35-54, mis en ligne le 03 janvier 2017, consulté le 04 mai 2019. URL: <http://journals.openedition.org/etudesrurales/68>; DOI: 10.4000/etudesrurales.68.
- [6] Bouyo, K. J. N., (2012) *Microfinance Et réduction de la pauvreté de la femme rurale en Afrique, Comprendre la dérive vers le monde urbain, Cas des mutuelles communautaires de croissance de Foréké-Dschang et de Fongo-Tongo (Ouest-Cameroun)*, Harmattan, Paris, 121 p.
- [7] CGAP (2007) « Définition de la microfinance, extraits des Principes clés de la microfinance », in *Baromètre de la microfinance*, 7 pages, Home page: <http://www.convergences.org/wp-content/uploads/2017/05/Barom%C3%A8tre-de-la-microfinance-2010.pdf>, consulté le 23 Novembre 2018.
- [8] Chereau L., (2011) *La Mutuelle de Solidarité, une méthodologie adaptée au milieu rural* », in *Baromètre de microfinance 2011*, Convergence 2015, 12p.
- [9] Destilus C. (2010) *Contributions des initiatives de l'économie sociale au développement des communautés rurales: cas des Mutuelles de Solidarité (MUSO) dans la commune de Port-de-paix (Haïti)*, Mémoire de Maîtrise en développement régional, Université du Québec à Rimouski, 142p.
- [10] Diop S. J. (2014) *Impact de la microfinance sur la qualité de vie des populations: cas du PIYELI (Mali)*, Mémoire de Master Professionnel, Centre Africain d'études Supérieures en Gestion, Mali, 99 pages.

- [11] Iyer D. (2015) *Intégration de l'environnement et du changement climatique pour la réduction de la pauvreté et le développement durable*, Manuel de renforcement des processus de planification et de budgétisation, Produit par l'Initiative Pauvreté-Environnement du PNUD-PNUE, 2015, 183p, disponible en ligne sur www.unpei.org.
- [12] Falcucci, A. (2012) *La microfinance et son impact sur la pauvreté dans les pays en développement*, Mémoire de Master I, Faculté des sciences économiques et de gestion, Université du Sud-Toulon-Var. 77 pages.
- [13] Kabongo K. D. (2019) *Mutuelle de solidarité, une microfinance pour la promotion de l'entrepreneuriat et la réduction de la pauvreté en Ituri.*; thèse de doctorat inédite, Faculté de Gestion des Ressources Naturelles Renouvelables, Université de Kisangani, RD Congo, 321p.
- [14] Kabongo K.D., Muanasaka K.L., et Sengi, B.P (2018) « Mutuelle de Solidarité: Solution au problème de financement des activités agricoles en milieu rural dans la province de l'Ituri/RDC (Cas du territoire de Mahagi)», *International Journal of Innovation and Applied Studies* ISSN 2028-9324 Vol. 24 No. 3, pp. 1062-1070, en ligne sur <http://www.ijias.issr-journals.org/>.
- [15] Kabongo K. D. (2016) *Microfinance: outil de lutte contre la pauvreté, mythe ou réalité en RDC, cas de la Mutuelle d'Epargne et de Credit de Bunia*; Mémoire de D.E.S, Faculté de Gestion des Ressources Naturelles Renouvelables, Université de Kisangani, RD Congo, 170p.
- [16] Kasbarian V. (2014) *Des entreprises sociales qui peuvent éradiquer la pauvreté*, 2014, disponible sur <https://stateofthecampaign.org/2014/06/23/des-entreprises-sociales-qui-peuvent-eradiquer-la-pauvrete/>, consulté le 15 Septembre 2017.
- [17] Kengue M. P. (2012) *La microfinance en Tunisie et en Egypte: un outil au service du développement local*. Sociology. Thèse de doctorat, Université Rennes 2, 421p.
- [18] KOFIP (2012) *Les Mutuelles de Solidarité en Haïti: Récit d'un succès*, 6 pages, disponible sur http://www.solinos.ch/Organisationen/hand_in_hand/runbrief1202-fr.pdf, consulté le 12 Décembre 2017.
- [19] Kudinga, B., (2018), « La microfinance, un secteur d'avenir en RDC », in *Le Potentiel*, en ligne sur <http://www.congoforum.be/fr/nieuwsdetail.asp?subitem=1&newsid=16911&Actualiteit=selected> consulté le 12 Novembre 2018.
- [20] Lapenu C. et Reboul C. (2006) *Comité d'Echanges, de Réflexion et d'information sur le système d'Epargne-Crédit, SPI3* – document de travail n°2, Université de Paris 1, 23 pages.
- [21] Lelart, M. (2006) *De la finance informelle à la microfinance*. AUF et Editions des Archives Contemporaines, 61 pages, Halshs-00009833.
- [22] Lelart, M. (2002/3) « L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers», *Mondes en développement*, (no 119), p. 9-20.DOI 10.3917/med.119.0009.
- [23] Maystadt J-F. (2004/2) « Microfinance au Nord: Un effet de mode importé du Sud ?», *Mondes en développement* 2004/2 (no 126), p. 69-82. DOI 10.3917/med.126.0075.
- [24] Morvant-Roux, S., Guérin, I., Roesch M., Servet, J-M. (2010/3), « Politiques d'inclusion financière, microfinance et financement de l'agriculture. Les cas de l'Inde et du Mexique», in *Mondes en développement*, (n° 151), p. 9-24.DOI 10.3917/med.151.0009.
- [25] Nganda A. J-P. (2011) *Dynamique associative et réduction de la pauvreté rurale: une étude comparative de villages inégalement couverts par des Organisations Non Gouvernementales dans la province du Bandundu et dans l'hinterland de Kinshasa*; Thèse de doctorat, Université de Liège - Gembloux Agro-Bio Tech, Belgique, 182p.
- [26] Ngoy I. N. J. (2015) *Financement décentralisé en milieu post-conflit: défis socioéconomiques et recherche d'antidotes stratégiques, cas de la microfinance*, thèse de doctorat, Faculté de Gestion des Ressources Naturelles Renouvelables, Université de Kisangani, 310p.
- [27] PNUD (2016) *Le PNUD appuie la mise en œuvre de l'objectif de développement durable, Réduction de la pauvreté*, rapport, 16p.
- [28] PNUD (2014). *Objectifs du Millénaire pour le Développement*, éliminer la pauvreté, rapport, New York, 59p.
- [29] Rossier F. et Taillefer B. (2005) *Guide de la Mutuelle de Solidarité, des communautés de base s'organisent autour de finance et solidarité*, Edition Karthala, Paris, 118p.
- [30] Sagna M.R. (2015) *Impact de la microfinance sur l'empowerment des femmes et la lutte contre la pauvreté dans la région de Ziguinchor*, Thèse de doctorat, Université Laval, Québec, Canada, 254p.
- [31] Sen A. (2012) *Repenser l'inégalité*, Edition du Seuil, Paris, 318p.
- [32] Servet J-M. (2009) « Responsabilité sociale versus performances sociales en microfinance », *Revue Tiers Monde*, Armand Colin, N° 197, p. 55-70.
- [33] Smahi S.; Maliki S. et Arif, S.E. (2012) « Microfinance et pauvreté subjective en Algérie: Essai d'analyse», *La Revue des Sciences de Gestion, Direction et Gestion*, n° 255-256 – Finance, pp. 133-142.

- [34] Smahi A. (2010) *Microfinance et Pauvreté: Quantification de la Relation sur la population de Tlemcen*, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université Abou Bekr Belkaïd de Tlemcen, Algerie, 323p.
- [35] Taillefer B. (2001) *Manuel la Mutuelle de Solidarité*, 45p, disponible en ligne sur <http://www.sidi.fr>.
- [36] Tran V. (2010) Un développement structurel en Haïti par le biais de produits financiers éthiques et solidaires. Mémoire de recherche, Haïti, 147p.
- [37] Yunus M. et Jolis A. (2007) *Vers un monde sans pauvreté*, le banquier des pauvres, Editions Jean-Claude Lattès, 411p.