

**Axe 1 : L'ESS comme voie originale du développement**

# **Monnaie et citoyenneté : la monnaie entre marchandisation et mise en commun au Kenya**

**Tristan DISSAUX**

Doctorant

Laboratoire Triangle, UMR 5206

Université Lyon 2

tristan.dissaux@gmail.com

**Résumé :** Des évolutions importantes sont en cours quant à la monnaie et son rapport au développement. L'agenda de l'inclusion financière apparaît aujourd'hui comme l'une des principales priorités de la communauté internationale et dans ce cadre la monnaie mobile doit être le principal moyen de sa réalisation. Celle-ci mène néanmoins à une privatisation des infrastructures de paiement, ce qui n'est pas sans impact sur les rapports entre citoyens et Etat. Parallèlement, le projet de l'inclusion financière considère le développement uniquement des points de vue individualiste et économiciste. Mais la mise en œuvre de monnaies sociales complémentaires amène un contrepoint à cette approche. Ces projets révèlent les dimensions de la monnaie occultées par l'approche standard, en premier lieu son caractère de construction sociale et de lien fondamental au sein de toute société. Ces monnaies sociales complémentaires sont alors le moyen d'un développement entendu cette fois d'un point de vue collectif et multidimensionnel.

**Mots-clés :** inclusion financière, monnaie mobile, monnaies sociales complémentaires, citoyenneté.

La citoyenneté s'exprime à travers une pluralité d'institutions ainsi qu'à travers les rapports que les individus entretiennent avec ces institutions et entre eux. La monnaie est l'une de ces institutions, et elle peut être vue comme l'une des plus fondamentales. Elle constitue en effet un lien primordial au sein de toute société (Aglietta & Orléan 1984; Aglietta & Orléan 2002). Elle lie un ensemble d'individus qui utilisent une unité de compte commune dans le but de médiatiser leurs échanges. Des rapports que les individus entretiennent avec la monnaie dépendent étroitement leurs relations avec le tout social. La monnaie peut être le vecteur de l'unification d'unités sociales, tout comme elle peut être rejetée lorsque cette unité est perdue et que des groupes sociaux se dissolvent : l'institution monétaire qui leur est rattachée entre alors en crise (Théret 2007). Si la monnaie construit des communautés, des communautés peuvent aussi se former autour de monnaies spécifiques (Blanc 2017), et des groupes sociaux peuvent même instituer la monnaie en tant que commun de par les pratiques sociales qu'ils instituent autour de celle-ci (Dissaux & Fare 2016) : c'est particulièrement le cas pour les monnaies dites locales, sociales ou complémentaires (MLSC), des monnaies mises en place le plus souvent par des groupes de la société civile et entretenant des liens étroits avec l'économie sociale et solidaire (ESS).

A travers cette contribution, nous nous proposons d'étudier le lien entre monnaie, citoyenneté et développement, à travers un terrain de recherche mené au Kenya. Deux dynamiques relatives à la monnaie y sont actuellement en cours : d'une part l'adoption massive de la monnaie mobile (Jack & Suri 2011), d'autre part le développement de monnaies complémentaires à l'échelle de plusieurs bidonvilles de Nairobi et de Mombasa (Ruddick et al. 2015; Dissaux 2017). Alors que dans un cas, les monnaies sont mises en place dans une démarche claire d'ESS, dans l'autre la gestion de ce qui devrait constituer un bien public est confiée à une entité privée. En effet, le principal service de monnaie mobile, M-Pesa, est fourni par le principal opérateur téléphonique du pays, Safaricom.

La monnaie mobile fait aujourd'hui l'objet d'une importante promotion de la part des acteurs internationaux du développement. Elle s'inscrit au centre de l'agenda de l'inclusion financière, devenue l'un des thèmes majeurs de la réflexion et de l'intervention en économie du développement. Mais nous verrons que cet objectif d'inclusion financière repose sur une vision particulière du développement, basée sur une conception économiciste et individualiste de ce processus. A l'inverse, les monnaies sociales complémentaires relèvent de constructions collectives. Elles ont comme objectif de répondre à des besoins qui ne sont pas satisfaits par les marchés ou par l'Etat et dont la satisfaction implique alors l'inscription de chacun au sein d'une

communauté. La communauté n'étant pas ici entendue comme une agrégation d'individus partageant une caractéristique commune (par exemple ethnique, religieuse ou locale), mais comme l'inscription motivée de chacun au sein d'un collectif, autour de valeurs ou d'objectifs particuliers. La communauté est donc formée par des individus qui entretiennent des interdépendances volontaires.

Les approches institutionnalistes de la monnaie (Orléan 2007) ont déjà insisté sur le caractère fondamentalement social de la monnaie, s'opposant ainsi aux approches instrumentales de l'économie standard. Sur leurs bases, Perret (2011) s'intéresse précisément aux relations entre monnaie et citoyenneté et montre que :

*« la monnaie opère comme médiation de la citoyenneté à travers quatre types de fonctions : 1) une fonction politique de construction d'un lien de protection sociale ; 2) une fonction symbolique de renforcement d'une identité collective entre les citoyens d'une même communauté politique ; 3) une fonction socioéconomique de fourniture d'un langage économique facilitant les transactions entre les classes sociales sur le territoire national ; 4) une fonction psychoaffective de consolidation d'un rapport de confiance entre les citoyens et les autorités souveraines. »*

Mais comme l'auteur l'indique, cette analyse « s'applique essentiellement aux États de l'OCDE » (*Ibid.*). Nous l'initierons ici pour le cas du Kenya. Notre objectif est ici d'explorer les implications pour leurs usagers et les communautés qu'ils forment ainsi que pour les liens que les individus entretiennent avec le corps social, des deux outils monétaires particuliers que sont la monnaie mobile et les monnaies sociales complémentaires.

Pour ce faire, nous introduisons dans les deux premières sections de ce texte la monnaie mobile et les monnaies sociales complémentaires en précisant dans quel type de projet elles s'insèrent. Dans une troisième section, nous discutons ensuite des implications de ces outils pour la citoyenneté et soulignons notamment les tensions qui existent autour de la monnaie mobile. Les monnaies sociales complémentaires apparaissent quant à elles comme pertinentes en tant qu'outils d'un développement intégrant la dimension citoyenne.

## **I. L'inclusion financière par la monnaie mobile M-Pesa**

L'exclusion financière est une caractéristique largement partagée par nombre d'économies d'Afrique sub-saharienne. Dans la sous-région, seuls 34,2 % de la population adulte disposent d'un compte auprès d'une institution financière formelle (World Bank 2015). Cette exclusion

financière massive est maintenant vue comme l'une des principales causes du sous-développement de ces économies. Par conséquent, l'inclusion financière - c'est-à-dire le fait de rendre accessibles aux populations l'ensemble des services financiers dont celles-ci sont réputées avoir besoin et d'encourager leur usage - est aujourd'hui en tête de l'agenda international pour le développement. Pour la Banque Mondiale par exemple, « l'inclusion financière représente un sujet crucial, compte tenu de ses implications pour la réduction de la pauvreté et la stimulation de la prospérité partagée. L'accent accru sur l'inclusion financière reflète une prise de conscience croissante de son potentiel pouvoir transformateur pour accélérer les gains du développement. » (World Bank 2013). L'inclusion financière aurait en soi des impacts bénéfiques pour le développement (Cull et al. 2014), et elle serait même un préalable nécessaire à la réalisation des Objectifs de Développement Durable (ODDs) adoptés par les Nations-Unies en 2015 (Klapper et al. 2016).

C'est le téléphone mobile qui apparaît aujourd'hui comme le moyen capable de réaliser l'inclusion financière universelle qui est visée. Du fait de sa pénétration rapide sur le continent africain et de la large adoption dont il bénéficie désormais, il se voit transformé en nouveau vecteur d'accès aux services financiers. Plutôt que de construire une infrastructure bancaire avec des agences « de briques et de mortier », l'infrastructure mobile est mobilisée pour atteindre directement les individus. A titre de comparaison, on comptait au Kenya en 2015 81 souscriptions mobiles pour 100 habitants, alors que les distributeurs automatiques de billets n'étaient qu'au nombre de 10,16 pour 1 000 habitants (Banque Mondiale). C'est donc la monnaie mobile qui doit permettre la réalisation de l'objectif d'inclusion financière universelle en fournissant aux populations, via les téléphones même les plus basiques, l'ensemble des services financiers auxquels elles n'avaient jusque-là pas accès.

Les services de monnaie mobile permettent à leurs utilisateurs de disposer d'un compte, lié à leur numéro de téléphone, permettant de déposer, stocker, recevoir et envoyer des unités monétaires aussi simplement que d'envoyer un SMS. L'Afrique sub-saharienne apparaît comme propice au déploiement de tels services puisque 52 % des services disponibles dans le monde sont fournis dans la sous-région, qui totalise 54% du total des comptes de monnaie mobile. Dans cette zone, 19 pays comptent plus de comptes de monnaie mobile que de comptes bancaires, et la population adulte disposant d'un compte de monnaie mobile est passé de 24% en 2011 à 34% en 2014 (GSMA 2015). L'exemple majeur est celui du M-Pesa ("M" est le diminutif de "mobile" et "Pesa" veut dire "argent" en swahili), lancé en 2007 au Kenya et maintenant utilisé par au moins 75% de la population du pays. Le service est commercialisé par Safaricom, principal opérateur

téléphonique du pays avec une part de marché de plus de 66% des souscriptions mobiles (Wanyonyi 2016). L'entreprise est possédée à 40 % par la multinationale Vodafone, dont le siège est à Londres, et à 35 % par le trésor kényan.

Le cas du Kenya avec le M-Pesa donne à voir la plus forte adoption d'un tel service. Celui-ci a été développé dans le cadre du programme de RSE (Responsabilité Sociale des Entreprises) de Safaricom, grâce à un financement du DFID (l'agence de développement britannique). Si M-Pesa a d'abord été conçu comme un moyen de faciliter les remboursements de microcrédits, l'usage principal qui en était fait était de transférer des fonds à l'intérieur du pays. Les jeunes ayant rejoint les villes transfèrent en effet une partie de leurs revenus à leur famille restée en zone rurale. Ces transferts se faisaient jusque-là de façon informelle (par exemple en confiant les sommes à un conducteur de bus), et M-Pesa proposait une alternative sûre et pratique. Le produit a donc rapidement été repositionné et commercialisé sous le slogan « Send Money Home » (Donovan 2015). Son adoption a alors été massive, les nouvelles souscriptions atteignant jusque 10 000 par jour en décembre 2007 (Jack & Suri 2011). Le service comptait en mars 2014 12,5 millions d'utilisateurs actifs (GSMA 2014), soit 29,9 % de la population totale ou 52,1 % de la population ayant plus de 15 ans. On peut donc considérer que quasiment tous les foyers kenyans ont aujourd'hui accès au service.

En termes d'impact, les dispositifs de monnaie mobile devraient dynamiser les échanges, en facilitant les paiements et les transferts ; encourager l'épargne en fournissant un moyen sûr de stocker son argent ; améliorer l'allocation de l'épargne en augmentant la profondeur du marché du crédit interpersonnel, et donc accroître le rendement de cette épargne ; et enfin augmenter la capacité des individus à partager le risque (Jack & Suri 2011). Les travaux qui théorisent et étudient ces impacts mettent notamment en avant le « rôle important que peuvent avoir des systèmes de paiement efficaces sur les résultats macroéconomiques » (Beck et al. 2016). Sans discuter du caractère pertinent donné au « rôle important » de la finance, nous voudrions ici préciser la nature du projet d'inclusion financière et ses implications en termes de développement dans les différentes dimensions de ce concept.

Tournons-nous d'abord vers ce qui justifie plus précisément l'objectif d'inclusion financière. Après tout, plutôt que de considérer l'approfondissement financier comme une condition préalable et nécessaire au développement, on pourrait à l'inverse penser que le premier soit plutôt le résultat du second : que l'approfondissement financier accompagne un processus plus large de croissance et de développement. On peut en premier lieu remarquer que l'approche

dominante de l'inclusion financière repose sur une série d'hypothèses, qui sont assez largement partagées par la littérature qui la justifie.

La première de ces hypothèses est que pauvreté et sous-développement sont le résultat de défaillances de marché, c'est-à-dire d'allocations inefficaces dues à des marchés qui sont soit inexistant, soit incomplets. Ici, c'est parce qu'un système complet de marchés ne peut se développer pour fournir à tous les services financiers dont chacun est réputé avoir besoin que subsistent pauvreté et sous-développement. Il est donc fait valoir que les pauvres restent pauvres parce qu'ils n'ont pas accès aux outils financiers adéquats, outils qui leur permettraient de se sortir, de façon autonome, de cette situation. Ces défaillances de marché s'expliquent par des coûts trop élevés à assumer par les institutions financières pour servir des populations difficiles d'accès, une trop faible rentabilité des segments pauvres de la population (avec un capital par personne trop faible face à des coûts de gestion et de tenue de compte trop élevés), des clients dépourvus de tout collatéral pour pouvoir emprunter ou avec des collatéraux ne pouvant être mobilisés dans le système formel, et des asymétries d'information entre les institutions financières et ces populations qui empêchent une correcte évaluation du risque de crédit.

Liée à cette première hypothèse est l'idée que le développement financier conduit automatiquement à la croissance et au développement, avec la causalité allant du développement financier vers un développement plus large. Des études économétriques vont dans le sens de cette thèse et avancent que « les données disponibles fournissent un lien convaincant entre le développement financier et le développement économique. » (Allen et al. 2014), il est donc nécessaire d'encourager le développement financier de l'Afrique, mesuré comme étant insuffisant, pour permettre au potentiel de croissance du continent de s'exprimer. L'action doit donc porter sur la correction des défaillances de marché à travers la diffusion de nouvelles technologies réduisant les coûts de transaction et permettant de servir des populations qui ne pouvaient jusque-là pas l'être, et sur la mise en place par les États de cadres légaux et d'environnement des affaires plus propices à l'émergence de nouveaux acteurs et de nouvelles pratiques à même de répondre à ces besoins. La transformation de la nature des transferts monétaires opérés par les États et leur digitalisation peut également générer des effets d'entraînement bénéfiques à l'élargissement du marché des services financiers. Il s'agit finalement de faire fonctionner la finance pour l'Afrique : c'est la tâche que s'est donné un consortium d'agences de développement autour de l'initiative « Making Finance work for Africa ». Néanmoins, la démonstration de la proposition selon laquelle l'inclusion financière a un effet positif sur le développement n'est pas aussi solide que souvent prétendu. On observe bien des corrélations, mais la causalité est moins

sûre. Ces travaux ne sont notamment pas en mesure de désagréger leurs données par niveaux de revenus, ce qui ne permet pas de justifier de la fourniture *aux plus pauvres* des services financiers. Ainsi, « En ce qui concerne les preuves théoriques présentées, certains modèles sont purement axiomatiques et abstraits » et « on peut se demander si [ils] reflètent des hypothèses économiques et des orthodoxies dépassées » (Mader 2016).

La deuxième hypothèse derrière le projet d'inclusion financière universelle, et prolongeant la première, est que le principal besoin des pauvres est de disposer d'un accès à des services financiers : ils doivent alors bénéficier de cet accès à travers une faculté accrue de saisir des opportunités économiques, une plus grande capacité d'atténuer les chocs, des échanges et donc un commerce facilités, et une meilleure gestion et allocation temporelle de leur argent. Cette hypothèse est particulièrement stratégique puisqu'elle remplace une vision de la pauvreté comme le manque d'une somme suffisante d'argent, par une vision de la pauvreté comme le manque des outils financiers permettant d'intermédiaire leur argent. Peu importe qu'il s'agisse d'intermédiaire de très faibles montants, si tant est que cette intermédiation est efficace. Dans le cadre de cette approche, il n'est donc plus nécessaire de se préoccuper de la pauvreté absolue, mais seulement de la capacité des pauvres à utiliser les outils financiers qui leur sont offerts. Une fois que l'accès aux services financiers est garanti à tous, leur usage peut être favorisé par de l'éducation financière dans le cas où les pauvres ne seraient pas capables d'en tirer profit seuls. D'après le "Global Financial Barometer" de la Banque Mondiale, qui sonde les professionnels de du secteur, l'éducation financière est la première des "politiques" à mettre en place selon eux. Cette notion ambiguë (Mialet & Moulévrier 2016; Lazarus 2016) s'intègre tout à fait à la vision cynique de la pauvreté qui est celle du projet d'inclusion financière universelle.

Enfin, la troisième hypothèse qui sous-tend ce projet d'inclusion financière est qu'il y a un potentiel de croissance et de développement dans l'expansion d'une société faite d'entrepreneurs individuels. Car c'est bien ce vers quoi l'inclusion financière est supposée conduire : chacun, une fois financièrement inclus étant à même de créer sa propre entreprise puisqu'ayant accès au capital. L'inclusion financière peut alors se résumer comme étant la fourniture des moyens d'un capitalisme populaire fait de micro-entrepreneuriat et d'auto-emploi. La figure de l'entrepreneur est d'ailleurs régulièrement érigée en idéal à atteindre (voir par exemple Severino & Hajdenberg 2016). Ce discours n'est pas neutre puisque dans ce cadre, les individus sont sensés compter sur eux-mêmes pour améliorer leur situation pendant que la meilleure stratégie à adopter par les Etats et de laisser ces entrepreneurs potentiels s'exprimer. Par ailleurs, l'inclusion financière est une politique de l'offre, sans qu'il n'y ait de considération pour d'éventuelles contraintes de demande :

toute augmentation de l'offre est censée trouver une demande correspondante. C'est la logique qui a déjà prévalu pour le microcrédit, et qui a d'ailleurs mené à un certain nombre de ses crises (Guérin et al. 2015).

François Doligez et ses coauteurs, en introduction d'un dossier récent de la Revue Tiers-Monde (2016) intitulé « L'inclusion financière : aider les exclus ou servir les financiers ? » résumement ainsi en cinq points, l'approche dominante :

*1. L'État n'a pas de rôle à jouer dans l'offre directe de produits/services financiers.*

*2. Seul le marché peut favoriser une meilleure inclusion financière : il faut donc chercher à faire fonctionner les marchés en luttant contre les imperfections qui les caractérisent.*

*3. L'inclusion financière est, en soi, positive. Le débat sur les conditions de possibilité pour qu'une meilleure inclusion financière (institutionnelle) constitue un facteur de changement bénéfique pour les populations concernées n'a donc pas lieu d'être.*

*4. C'est au consommateur de s'adapter aux conditions normales de l'intermédiation financière et non l'inverse. Il s'avère donc nécessaire de l'informer, de le former, de l'éduquer et, si besoin, de le « discipliner » afin qu'il agisse conformément à ce qui est attendu de lui.*

*5. Enfin, le bénéficiaire de services financiers est un individu. Il n'y a pas de place pour l'action collective.*

Evidemment, ce paradigme de l'inclusion financière universelle est hautement compatible avec l'approche dominante en économie tout comme en économie du développement. Les services financiers sont fournis par des entités privées dans un environnement concurrentiel, l'Etat n'a pas de rôle direct à jouer, et le développement est entendu comme un processus individuel dans lequel chacun exprime son potentiel (grâce aux services financiers qui lui sont fournis), guidé par les incitations du marché. La question est alors de savoir si l'inclusion financière constitue un « nouvel avatar de la libéralisation financière » (Doligez et al. 2016).

L'inclusion financière porte donc dans un projet qui réduit le développement à un processus individuel et généré par la marche efficiente des marchés. La monnaie mobile en est le principal vecteur.



## II. La construction d'institutions autour des monnaies complémentaires de type Bangla-Pesa

Parallèlement à l'adoption de la monnaie mobile, un autre type d'innovation monétaire, plus confidentielle celui-là, a également fait son apparition au Kenya. Il ne relève pour sa part pas de l'innovation technologique, mais de l'innovation sociale. Celle-ci est caractérisée par des « initiatives prises par des acteurs sociaux qui produisent de nouveaux services par la mise au point de nouveaux types de rapports entre eux », ces rapports étant « dévolus à la résolution de problèmes socio-économiques, en vue d'une amélioration des performances et du bien-être des collectivités. » (Harrisson & Vézina 2006)

Ces dispositifs font partie de la grande famille des monnaies dites locales, sociales, ou complémentaires (Blanc 2011). Elles sont mises en place par des groupes de la société civile dans le but de réaliser des objectifs qu'ils se fixent dans les domaines économiques, sociaux, et/ou environnementaux, au profit des territoires où ces monnaies sont mises en œuvre ou des communautés qui les utilisent (Blanc & Fare 2012). La création d'une monnaie pour un groupe ou un territoire particuliers devant y favoriser et y stimuler certains types d'échanges qui concourent à la réalisation des objectifs fixés. Dans le cas Kényan, ces monnaies (actuellement au nombre de cinq) sont mises en place au sein de bidonvilles localisés en périphérie des deux principales villes du pays : Nairobi et Mombasa. Ces monnaies doivent y contribuer à la réduction de la pauvreté et permettre à leurs usagers une plus large satisfaction de leurs besoins de base, notamment les besoins alimentaires.

Les cinq monnaies complémentaires qui circulent aujourd'hui au Kenya fonctionnent toutes sur le modèle du Bangla-Pesa, la première d'entre elles à avoir été lancée en 2013, et qui a ensuite été répliquée dans les autres localités. Ces monnaies sont initiées et accompagnées par l'organisation *Grassroots Economics* (GE), qui a le statut de fondation de droit kenyan. Ces monnaies sont ainsi mises en œuvre selon une méthodologie similaire. Une première phase de sensibilisation au concept de monnaie complémentaire et d'explication de son fonctionnement est d'abord menée. A travers des activités de communication de rue ou de porte à porte, et de l'organisation de réunions de réflexion, les bénéfices attendus de l'usage de la monnaie complémentaires sont présentés. Ce travail préalable est aussi l'occasion d'une réflexion sur la structure de l'économie locale et sur les relations que les acteurs y entretiennent. Les personnes intéressées par le projet sont ensuite invitées à s'inscrire en tant que membres. Ensemble, elles forment un *business network*, c'est-à-dire un réseau de microentreprises fédérées autour de ce projet

monétaire. Toute personne dont l'activité économique est localisée sur le territoire considéré peut rejoindre le réseau. Néanmoins, elle doit préalablement trouver quatre garants : d'autres personnes de la communauté qui formalisent leur confiance envers cette personne. Lorsqu'une masse critique de membres est constituée, la monnaie est lancée. Son introduction prend la forme d'un évènement festif dans la communauté au cours duquel une procession est organisée, moyen pour le groupe de se faire connaître du reste de la communauté, puis d'une cérémonie à laquelle sont notamment invités les élus locaux, ce qui leur permet de connaître et d'en apprendre plus sur le projet. Finalement, la monnaie complémentaire est émise par une allocation en quantité égale à tous les membres du réseau. Chacun se voit alloué 400 unités de monnaie complémentaire, qui équivalent à 400 shillings kényans (environ 3,5 €).

Les billets sont en effet émis et mis en circulation à chaque fois qu'un nouveau membre rejoint le réseau d'échange. La masse monétaire grossit ainsi avec le nombre de personnes faisant partie du réseau. La monnaie complémentaire que reçoit chaque membre lui donne accès aux biens et services des autres membres du réseau. Tous se sont engagés, en l'intégrant, à accepter la monnaie complémentaire en paiement de leurs propres biens et services. Chaque membre doit donc fournir ses biens et services au reste de la communauté à hauteur de la quantité de biens et services qu'il obtient de la communauté, de façon à garder un solde de monnaie complémentaire relativement constant. C'est ce principe de crédit mutuel qui permet donc à la monnaie de circuler. Ces monnaies complémentaires fournissent une liquidité supplémentaire aux économies locales où elles sont adoptées, liquidité qui augmente la demande effective, et permet une plus grande satisfaction des besoins de base des populations. Cette liquidité est ici générée par l'endettement mutuel des membres, la monnaie complémentaire entretenant un réseau de dettes au sein de la communauté qui en fait usage. Cette monnaie ne peut alors circuler que si ces dettes sont honorées mais également renouvelées au cours du temps.

L'une des principales spécificités de ces monnaies est donc qu'elles ne sont pas gagées, c'est-à-dire qu'elles ne sont pas garanties par une réserve de monnaie nationale. Elles ne sont donc pas convertibles, comme le sont toutes les monnaies locales que nous connaissons par exemple en Europe. Ici, la circulation de ces monnaies est uniquement permise par leur acceptation volontaire de la part des membres de chaque réseau d'échange. Elles deviennent monnaie par le "simple" engagement des membres de les utiliser en tant que monnaie. Pour que cette mise en pratique de la création monétaire soit efficace, il faut néanmoins que la confiance dans ces monnaies soit générée et maintenue.

Si l'ensemble de ces monnaies est appuyé par une même organisation, dans chacune des localités où une monnaie complémentaire circule, le projet monétaire est développé et mis en œuvre par le groupe qui se constitue autour de ce projet. Ce groupe est formalisé par l'établissement d'une *Community Based Organization*, structure de type associative qui donne au groupe une existence légale propre. Du point de vue de leur gouvernance, chaque groupe est géré démocratiquement, selon une gouvernance ouverte permettant aux membres de décider des règles opérationnelles de chaque monnaie. Une constitution édictant ces règles est adoptée par chaque groupe, qui est dirigé par un comité élu. Tous les membres sont invités à des réunions régulières, au cours desquelles sont débattues les questions portées à l'ordre du jour. Ces opérations démocratiques participent à la construction d'une institution commune, au sein de laquelle chaque membre devrait être en mesure d'être partie prenante. En cas de violation des règles (quelqu'un qui dépenserait toute sa monnaie complémentaire sans en accepter en retour notamment), un mécanisme de sanctions graduelles peut être activé, en premier lieu la mobilisation des garants du membre visé, qui doivent alors se substituer à lui. C'est cependant un mécanisme de dernier ressort, dans la mesure où des solutions coopératives sont prioritairement recherchées, dans le but de construire l'institution commune plutôt que d'en exclure certains. Les solutions aux problèmes d'acceptabilité de la monnaie étant surtout à rechercher dans une meilleure intégration du membre considéré au reste du réseau d'échange. Il s'agit alors par exemple d'orienter des consommateurs vers lui ou de lui présenter d'autres membres avec qui il serait susceptible d'échanger. L'interdépendance entre les membres étant le capital social sur la base duquel la monnaie peut circuler, c'est sa construction et son entretien qui sont primordiaux.

Outre son action sur les échanges, le second pilier de la monnaie complémentaire est la génération d'une capacité de financement permettant la réalisation de projets sociaux ou environnementaux au sein des communautés. Si 400 unités de monnaie complémentaire sont mises en circulation pour chacun des membres du réseau, seules 200 unités sont effectivement données directement à chacun, les 200 autres abondant un fonds communautaire. Ce fonds est géré par le groupe, qui décide des activités pour lesquelles le fond doit être utilisé. Des événements d'utilité collective sont donc régulièrement organisés et les personnes y prenant part sont rémunérées avec les ressources de ce fonds. Il a notamment permis l'organisation de collectes d'ordures ou d'évènements sportifs.

Enfin, la formation du réseau et la participation à ses activités doit favoriser la proximité entre ses membres, qui doit ainsi générer une dynamique de groupe favorable à la communauté

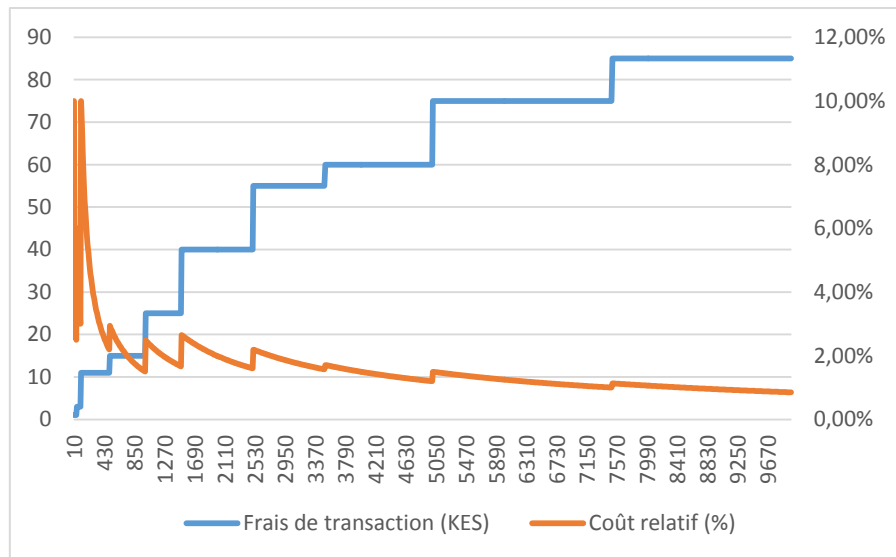
toute entière. La monnaie est ici une construction collective pouvant être à la base d'un processus d'empowerment tant individuel que collectif.

### **III. Implications des outils monétaires pour le développement et la citoyenneté**

La monnaie permet la médiation des échanges au sein d'une société. Elle est le vecteur d'une liquidité « indispensable au bon fonctionnement des systèmes de production et d'échange » (Servet 2016). En ce sens, elle devrait - à tout le moins - constituer un bien public : le volume de liquidité en circulation devrait être piloté de façon à servir l'intérêt collectif, et le libre accès de tous à cette liquidité devrait être assurée. De façon générale, l'Etat apparaît comme constituant le garant de sa bonne gestion - sans qu'il n'ait pour autant à jouer un rôle exclusif dans cette gestion (qui peut par exemple être organisée de façon hiérarchique). Le rôle de l'Etat devrait alors être de superviser la fourniture de l'infrastructure transactionnel permettant à chacun de réaliser ses échanges de façon sûre et à des coûts qui tendent à être nuls.

Les modalités du M-Pesa impliquent une redéfinition importante de ces liens entre monnaie et Etat. Pour utiliser le service, ses utilisateurs doivent d'abord convertir leur cash en unités mobiles. Un réseau d'agents a été étendu pour cela : l'agent crédite le compte mobile de l'utilisateur du montant échangé. La monnaie manuelle qui est convertie sort de la circulation, et ce sont les unités dématérialisées de monnaie mobile qui circulent à sa place. A mesure que le service est adopté, il y a donc remplacement progressif de la monnaie manuelle par la monnaie mobile, dont la reconversion est découragée par des frais. Avec l'adoption de M-Pesa, on assiste donc à la dépossession graduelle de l'Etat dans sa gestion de la monnaie, qui est de façon croissante administrée par une entité privée : Safaricom. Pour son précédent directeur exécutif, la banque centrale kényane n'a ainsi « plus besoin d'imprimer de monnaie, vu que M-Pesa prend le relais » (Palmer 2012).

Ce qui devait relever du bien public fait donc dorénavant l'objet d'une gestion privée. Par là, l'usage de la monnaie devient payant : lui sont désormais liés des frais de transaction. Comme le montre la figure suivante, ces frais lorsqu'exprimés en pourcentage des montants en jeu, tendent certes vers zéro, mais uniquement pour des sommes élevées. Pour des transactions de montants faibles à l'inverse, le coût relatif de ces frais peut être très élevé. Les montants absolus sont en tout cas non négligeables, surtout car ceux-ci s'additionnent avec chaque transaction.



*Figure 1 : Coûts de transaction liés à l'usage de M-Pesa dans le cas de l'envoi de fonds à un autre utilisateur de M-Pesa (données : safaricom.co.ke)*

Au-delà du fait de considérer que le simple usage de la monnaie ne devrait pas être payant, cette structure des coûts est d'autant plus problématique pour les plus pauvres. En effet, ce sont eux qui ont tendance à réaliser les transactions avec les montants les plus faibles, et ils vont donc être ceux sur qui va peser le plus lourdement le coût de M-Pesa. En pratique, envoyer des fonds à un autre utilisateur M-Pesa implique des frais pouvant s'élever à 10 % de la somme envoyée, reconvertir de la monnaie mobile en cash entraîne des frais pouvant atteindre 25 % de la somme reconvertie, et envoyer des fonds à une personne qui ne serait pas utilisatrice de M-Pesa a un coût pouvant atteindre jusqu'à 44 % de la somme envoyée. Il s'agit finalement de rendre la circulation de la monnaie génératrice de revenu pour celui qui en est l'opérateur : le déploiement et la promotion des services de monnaie mobile peuvent être vus comme la nouvelle frontière de la financiarisation.

Des alternatives existent à M-Pesa puisque tous les opérateurs téléphoniques présents sur le marché proposent chacun leur propre système de monnaie mobile, et sont en compétition pour que leur système soit le plus utilisé. Mais l'interopérabilité entre ces différentes plateformes est imparfaite. On assiste à une forme de fractionnement monétaire puisqu'un shilling n'aura pas la même liquidité – les usages possibles de ce shilling ne seront pas les mêmes - selon qu'il circule sur une plateforme ou sur une autre. D'autant que la position dominante acquise par Safaricom avec M-Pesa tend à se renforcer. La dynamique d'adoption d'un service de monnaie mobile particulier se renforce en effet à mesure qu'elle se réalise. L'infrastructure M-Pesa acquiert un pouvoir de réseau, qui fait peser un coût d'opportunité sur ceux qui n'en font pas partie. Comme

une fois la monnaie convertie en monnaie mobile, il est plus coûteux de réaliser une transaction avec une personne qui ne fait pas partie du réseau, chacun a intérêt à le rejoindre pour ne pas être coupé des autres personnes avec qui il entretient des circulations monétaires. On a ainsi constaté que de nombreux destinataires de fonds en zone rurale avaient été incités à souscrire au service M-Pesa par leurs proches urbains qui leur envoyaient ces fonds (Mas & Morawczynski 2009).

Analysant ce pouvoir de réseau, Donovan (2012), citant Grewal (2009), note que « passé un certain point, les membres d'un réseau réduit sont forcés d'adopter le standard du réseau dominant sinon d'être isolés ». Les plus pauvres étant souvent ceux qui adoptent une technologie le plus tardivement, c'est donc particulièrement eux qui n'ont plus le choix de l'alternative. Pour eux, l'ubiquité de la monnaie mobile est contrainte et les alternatives se trouvent marginalisées. Ce qui sera d'autant plus préjudiciable pour ces derniers si la norme dominante n'est pas celle qui leur aurait été la plus bénéfique, ou si c'est celle qui les dessert. La dominance d'une norme s'apparentant alors à une absence de liberté de choix au sens de Sen (2000).

Cette préemption de la norme monétaire par un opérateur privé amène donc diverses interrogations. Le besoin pour des services transactionnels et financiers plus pratiques et plus sûrs est indéniable. Mais lorsque leur fourniture est assurée par des sociétés à but lucratif, le maintien du caractère de bien public de la monnaie devient incertain. Les impacts de cette évolution peuvent être différenciés selon les groupes socio-économiques, et il n'est en particulier pas sûr qu'elle profite aux plus pauvres, sur qui elle peut même faire peser l'essentiel des coûts ou de nouveaux risques (liés par exemple à un endettement facilité). La dominance d'un acteur particulier n'est par ailleurs pas propice à l'innovation. L'infrastructure M-Pesa s'est avérée particulièrement fermée pour des acteurs voulant s'y connecter pour proposer de nouveaux services par son biais (Sadana 2011), et son monopole a déjà permis qu'un acteur menaçant ce monopole en soit privé d'accès suite à une décision unilatérale de Safaricom (West 2016). Les autorités de régulation kényanes commencent d'ailleurs à s'inquiéter du poids acquis par M-Pesa, qui fait peser un risque sur l'économie du pays, qui en est devenue dépendante (Masinde 2016). En 2015, les volumes échangés via M-Pesa représentaient 44% du PIB du pays. Pour certains alors, lorsque le réseau mobile est en panne, "tout le reste s'arrête".

L'intrusion de ce nouvel acteur qu'est Safaricom - entreprise la plus profitable du pays et l'une des plus rentables du continent - entre les citoyens et l'Etat via la médiation monétaire qu'elle opère amène nécessairement une redéfinition des rapports existants entre eux. Park et Donovan (2016), adoptant un point de vue anthropologique, montrent que l'emprise de

Safaricom sur la société kényane est de plus en plus marquée. Observant la réunion annuelle des actionnaires, tenue dans le principal stade du pays, ces auteurs notent que « les signes de l'entreprise et les signes du corps politique ont été réunis d'une façon qui distillait une double signification de plus en plus commune au Kenya, où Safaricom détient un important prestige culturel, un poids politique et une force économique. » A travers tout le pays, les couleurs de l'entreprise supplantent celles de l'Etat :

*« De façon frappante, le "vert kénya" du drapeau - qui symbolise la terre perdue par les colons blancs, grâce à la décolonisation et, par la suite, source de politiques ethniques (parfois violentes) - a été juxtaposé à un vert d'une teinte plus légère. Ce ton, les Kenyans vous diront, c'est le "vert Safaricom". »*

Alors que l'entreprise remplit déjà en partie une fonction régaliennne (la gestion de la monnaie), elle fait de plus en plus l'objet d'attentes qui seraient normalement plutôt adressées à l'Etat. Les Kenyans « ne forment pas leurs critiques en tant qu'actionnaires ou clients: ils font leurs demandes en tant que citoyens kenyans, et demandant à l'entreprise de reconnaître une relation d'obligation réciproque et de respect. » La population a finalement plus d'attentes envers l'entreprise qu'envers l'Etat : « quand quelque chose de terrible arrive, les gens demandent "Que fait Safaricom pour aider ?" » (Park & Donovan 2016).

Quelle place reste-t-il alors pour l'Etat qui se voit ainsi relégué au second plan ? Quelle légitimité celui-ci peut-il avoir lorsque l'on n'attend plus grand chose de lui ? Les évolutions relatives à la monnaie et à la place de l'Etat dans sa gestion amènent nécessairement à poser ces questions. Plus largement, comment garantir que les mesures mises en œuvre bénéficient à tous, et notamment à ceux qui en ont le plus besoin, lorsque ce qui devrait relever de politiques publiques est de plus en plus conduit par les entreprises privées dans le cadre de leur stratégie de responsabilité sociale ? Safaricom revendique ainsi sa participation active à la réalisation des Objectifs de Développement Durable. Mais les choix opérés dans cette action seront nécessairement différents que ceux qu'aurait fait un Etat. Comme l'explique Safaricom, « La plupart des premiers travaux dans ce processus ont été de convertir les ODDs d'une liste de nobles idéaux en un ensemble d'objectifs tangibles, significatifs et réalistes pour nous en tant qu'entreprise. » (Safaricom Limited 2016)

Pour autant, les effets de la monnaie mobile sur la citoyenneté ne sont pas univoques, dans une certaine mesure celle-ci peut aussi participer à rapprocher l'Etat et les citoyens. De plus en plus, les services publics sont accessibles par son biais, et la fiscalité repose de plus en plus sur

elle. Les transferts sociaux peuvent aussi voir leur efficacité augmentée grâce à elle. Et les kenyans peuvent depuis mars 2017 souscrire des bons du trésor directement depuis leur téléphone mobile, et ce grâce à la monnaie mobile. Le produit, M-Akiba ("akiba" signifiant "épargne" en swahili), a fait l'objet d'une promotion sous le slogan « Epargnez de l'argent, faites de l'argent, construisez le Kenya ». L'investissement minimal était de 3 000 shillings, soit environ 27 €, et pour la première émission, la cible de 150 millions de shillings a été atteinte en seulement 13 jours.

## Conclusion

Des évolutions importantes sont en cours quant à la monnaie et son rapport au développement. L'agenda de l'inclusion financière apparaît aujourd'hui comme l'une des principales priorités de la communauté internationale et dans ce cadre la monnaie mobile doit être le principal moyen de sa réalisation. Cela ne va pas sans risque puisque « l'émergence de nouveaux modèles de paiement et de nouveaux systèmes électroniques de transfert de valeur tels que ceux représentés par la monnaie mobile ouvrent la porte à une privatisation revivifiée des infrastructures de paiement » (Maurer 2012). On a une recomposition de la frontière entre le marché et l'Etat sur le terrain monétaire. La monnaie devenue mobile s'est dématérialisée, elle ne peut plus être ornée d'aucun symbole, d'aucun emblème, ni d'aucune maxime comme l'étaient les pièces et les billets. Son lien avec l'Etat s'estompe, mais dans le même temps lui a été accolé une marque commerciale. Les rapports entre les citoyens et l'Etat s'en trouvent impactés.

Le développement croissant des services de monnaie mobile va à l'encontre du caractère de bien public de la monnaie. Si les services financiers peuvent bénéficier aux pauvres, le passé invite à la prudence quant à s'appuyer sur une approche purement commerciale pour leur fourniture (Bateman, 2010; Guérin et al., 2015). C'est en effet la pression à la commercialisation de la microfinance qui a été largement responsable de ses dérives (Servet 2015b). L'inclusion financière, si elle constitue une tentative de relégitimation du projet de la microfinance, amène donc à se demander si elle constitue « un projet politique ou un business-plan » (Mader 2016). Le CGAP n'a pas manqué de remarquer que « le marché potentiel des solutions [financières] est large ».

Les monnaies complémentaires kényanes amènent un contrepoint bienvenu au paradigme de l'inclusion financière. En premier lieu, elles visent les causes structurelles du sous-développement, s'opposant aux pures dynamiques de marché en établissent de nouvelles règles pour les échanges, à travers la monnaie, afin de favoriser un processus de développement



endogène. Elles amènent les "pauvres" à participer à la conception et à la mise en œuvre des outils financiers qu'ils vont utiliser, à l'inverse d'une fourniture top-down et standardisée. Elles réintègrent finalement des dimensions collectives dans le processus de développement, qui passe aussi par la mobilisation et l'organisation. Donc à une finance commerciale, elles opposent la finance solidaire dans laquelle créanciers et les débiteurs, fournisseurs et les clients, partagent le même projet, et dans laquelle les relations financières s'inscrivent dans un cadre collectif, dépassant le seul critère de rentabilité (Ferraton 2006).

Les monnaies sociales peuvent être le vecteur d'une mobilisation collective en faveur du développement local (Meyer 2015), mais également favoriser l'émergence ou la consolidation d'une identité commune (Fare et al. 2015). L'articulation de différents outils monétaires dans une démarche fédéraliste pouvant réconcilier les différentes échelles d'enjeux, ainsi que les rapports entre citoyens et monnaies - y compris celle de l'échelon le plus haut (Théret 2014). A l'inverse, la marchandisation de la monnaie ne va pas sans poser de question vis-à-vis du développement, surtout lorsque ce concept n'est pas entendu seulement du point de vue économiciste.

A l'a priori d'une approche selon laquelle chacun est naturellement voué à être entrepreneur et en mesure de s'insérer de façon autonome à l'économie de marché (grâce à la mobilisation des outils financiers fournis), est opposée une logique collective du développement dans laquelle les acteurs définissent les objectifs et les moyens mobilisés pour les atteindre. Plutôt que d'individualiser les situations de chacun en oubliant le caractère systémique du changement, sont favorisés des processus collectifs qui s'organisent autour de projets monétaires, à même de cristalliser des dynamiques de développement endogène. L'exemple de banque Palmas au Brésil (Dissaux & Meyer 2016) est tout à fait intéressant de ce point de vue : pour son fondateur, « Au-delà d'une institution traditionnelle de microfinance, cette banque communautaire vise le développement du quartier comme un tout et non celui d'individus isolés. Elle part du principe que personne ne vainc la pauvreté seul. » (de Melo Neto Segundo 2011)

Les deux exemples de la monnaie mobile et des monnaies sociales montrent les implications de considérations opposées quant à la nature de la monnaie. L'une voit dans la monnaie un pur vecteur financier, et il s'agit donc d'encourager l'approfondissement financier. L'autre met l'accent sur le caractère de construction sociale de la monnaie et amène à revoir la priorité à donner à la finance. Ces deux inscriptions théoriques ont donc des implications pour ce qui est des politiques de développement. Si les avancées technologiques peuvent jouer un rôle pour celui-ci, la monnaie mobile devrait rester ouverte, au sens de l'*open source*, autorisant son libre

accès pour y connecter de nouveaux services et développer de nouveaux usages. Le portage des monnaies sociales étudiées ici sur téléphone mobile est envisagé pour en augmenter l'impact, mais cette possibilité est pour l'instant rendue impossible du fait du contrôle sur l'infrastructure de la monnaie mobile.

## Références

- Aglietta, M. & Orléan, A., 2002. *La Monnaie : Entre violence et confiance*, Paris: Odile Jacob.
- Aglietta, M. & Orléan, A., 1984. *La violence de la monnaie*, Paris: Presses universitaires de France.
- Allen, F. et al., 2014. The African financial development and financial inclusion gaps. *World Bank Policy Research Working Paper*, (7019).
- Beck, T. et al., 2016. Payment Instruments, Finance and Development: Evidence from Mobile Money Technology.
- Blanc, J., 2011. Classifying « CCs »: Community, complementary and local currencies' types and generations. *International Journal of Community Currency Research*, (15).
- Blanc, J., 2017. La communauté comme construction monétaire.
- Blanc, J. & Fare, M., 2012. Les monnaies sociales en tant que dispositifs innovants : une évaluation. *Innovations : cahiers d'économie de l'innovation*, (38), p.67- 84.
- Cull, R., Ehrbeck, T. & Holle, N., 2014. Financial Inclusion and Development: Recent Impact Evidence. *CGAP Focus Note*, (92).
- Dissaux, T., 2017. L'usage des monnaies complémentaires comme outils du développement: Etude de cas au Kenya. *AFD Working Paper*.
- Dissaux, T. & Fare, M., 2016. La monnaie comme commun : une illustration à partir du cas des monnaies locales associatives. In *Societies in transition: social and solidarity economy, the commons, public action and livelihood*. 2nd EMES-Polanyi International Seminar. Paris.
- Dissaux, T. & Meyer, C., 2016. L'apport des monnaies sociales à la microfinance: le cas des banques communautaires de développement brésiliennes. *Revue d'Economie Financière*, (124), p.313- 326.
- Doligez, F. et al., 2016. L'inclusion financière, nouvel avatar de la libéralisation financière ? *Revue Tiers Monde*, (225), p.9- 20.
- Donovan, K.P., 2015. Mobile Money. In *The International Encyclopedia of Digital Communication and Society*. John Wiley & Sons, Inc.
- Donovan, K.P., 2012. Mobile Money, More Freedom? The Impact of M-PESA's Network Power on Development as Freedom. *International Journal of Communication*, 6, p.23.
- Fare, M., De Freitas, C. & Meyer, C., 2015. Territorial development and Community currencies: symbolic meanings in Brazilian Community development banks. *International Journal of Community Currency Research*, 19.
- Ferraton, C., 2006. Finance solidaire. In J.-L. Laville & A. D. Cattani, éd. *Dictionnaire de l'autre économie*. Paris: Folio.
- Grewal, D.S., 2009. *Network Power - The Social Dynamics of Globalization*, New Haven: Yale University Press.

- GSMA, 2015. *Mobile Money: 2015 State of the Industry Report*,
- GSMA, 2014. *The kenyan journey to financial inclusion*,
- Guérin, I., Labie, M. & Servet, J.-M. éd., 2015. *The crises of microcredit*, London: Zed Books.
- Harrisson, D. & Vézina, M., 2006. L'innovation sociale: une introduction. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77(2), p.129–138.
- Jack, W. & Suri, T., 2011. Mobile Money: The Economics of M-PESA. *NBER Working Paper*, (16721).
- Klapper, L., El-Zoghbi, M. & Hess, J., 2016. Achieving the Sustainable Development Goals: The Role of Financial Inclusion. *CGAP / UNSGSA Working paper*.
- Lazarus, J., 2016. Gouverner les conduites économiques par l'éducation financière: L'ascension de la financial literacy. In S. Dubuisson-Quellier, éd. *Gouverner les conduites*. Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.).
- Mader, P., 2016. Questioning Three Fundamental Assumptions in Financial Inclusion. *IDS Evidence Report*, (176).
- Mas, I. & Morawczynski, O., 2009. Designing Mobile Money Services Lessons from M-PESA. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 4(2), p.77- 91.
- Masinde, J., 2016. Kenya's M-Pesa platform is so successful regulators worry it could disrupt the economy. *Quartz*.
- Maurer, B., 2012. Credit slips (but should not fall). *Distinktion: Scandinavian Journal of Social Theory*, 13(3), p.283- 294.
- de Melo Neto Segundo, J.J., 2011. Banco Palmas ou les richesses d'une favela. *Revue Projet*, n° 324-325(5), p.114- 117.
- Meyer, C., 2015. La pluralité des logiques d'action de la Banque Palmas au Brésil: entre développement local et partenariats au niveau national. *Revue Française de Socio-Économie*, 15(1), p.59- 76.
- Mialet, B. & Moulévrier, P., 2016. Éducation bancaire: l'émergence d'un espace financiarisé et privatisé d'encadrement des pauvres. *Revue Tiers Monde*, (225), p.155- 178.
- Orléan, A., 2007. L'approche institutionnaliste de la monnaie: une introduction. *Paris School of Economics/Paris-Jourdan Sciences Economiques*.
- Palmer, M., 2012. Finance: More flash than cash. *Financial Times*.
- Park, E. & Donovan, K.P., 2016. Between the Nation and the State. *Limm*.
- Perret, V., 2011. Monnaie et citoyenneté: Une relation complexe en voie de transformation. *Études internationales, Études internationales*, 42(1), p.5- 24.

- Ruddick, W.O., Richards, M.A. & Bendell, J., 2015. Complementary Currencies for Sustainable Development in Kenya: The Case of the Bangla-Pesa. *International Journal of Community Currency Research*, 19.
- Sadana, M., 2011. Do the M-PESA Rails Contribute to Financial Inclusion? *MicroSave Briefing Note*, (95).
- Safaricom Limited, 2016. *Safaricom Limited 2016 Annual Report*,
- Sen, A., 2000. *Development as Freedom* Reprint edition., New York: Anchor.
- Servet, J.-M., 2016. Liquidité, commun(s) et développement. In 12th AFD International Conference on Development: « Commons and Development ». Paris.
- Severino, J.-M. & Hajdenberg, J., 2016. *Entrepreneurs en Afrique*, Paris: Odile Jacob.
- Théret, B. éd., 2007. *La monnaie dévoilée par ses crises : Volume 1, Crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui*, Paris: Editions de l'Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales.
- Théret, B., 2014. Sortir d'en bas par le haut de la crise de l'Euro-zone: Une réponse en termes de fédéralisme monétaire. *Revue du MAUSS permanente*.
- Wanyonyi, P., 2016. Dissecting Safaricom: Ethics, dominance and monopoly. *The Nairobi Law Monthly*, 7(2).
- West, K., 2016. Revealed: How A Worried Safaricom Used Backdoor To Shutdown Bitcoin Which Was Set To Neutralize Mpesa Dominance In Kenya. *Kenya Insights*.
- World Bank, 2013. *Global Financial Development Report 2014: Financial Inclusion*, The World Bank.
- World Bank, 2015. *The Little Data Book on Financial Inclusion 2015*, Washington: World Bank.