

Microfinance et réduction de la vulnérabilité : le cas d'un « Microbanco rural » au Mexique

Laure Delalande, Christophe Paquette***

La pauvreté : un phénomène qui touche particulièrement les régions rurales de population indienne du sud du Mexique

Avec une population de plus de 103 millions d'habitants, le Mexique est le premier pays de langue espagnole et le onzième pays le plus peuplé du monde. C'est le pays qui dispose des revenus par habitant les plus élevés d'Amérique Latine. Ces indicateurs nationaux dissimulent cependant de fortes inégalités : les dernières études conduites par le Conseil National d'Évaluation de la Politique de Développement Social (Coneval)¹ estiment que 49 millions de mexicains, soit 47 % de la population, vivent en dessous du seuil de « pauvreté en patrimoine »². Ces indicateurs font apparaître une différence marquée entre le milieu urbain et le monde rural : en 2005, la « pauvreté en patrimoine » concernait 38,3 % des citadins et 61,8 % des habitants des régions rurales. Ces mesures montrent une diminution générale de la pauvreté pour la période 2000-2004. On observe cependant en 2005 une sensible augmentation de la pauvreté rurale, alors que la pauvreté urbaine poursuit sa réduction.

La population rurale mexicaine est extrêmement dispersée [Gomez, González, 2006] (sur 195 000 localités rurales, 95 000 n'ont qu'une ou deux maisons habitées) et enclavée (seulement 44 % des localités sont desservies par une voie d'accès carrossable). Le taux d'analphabétisme atteint 40 %. La vulnérabilité économique y est considérablement plus importante qu'au sein de la population urbaine : une étude conduite par le ministère de la santé [Sesma *et alii*, 2001] indique que 6,5 % des foyers ruraux ont été contraints à des « dépenses catastrophiques » pour raisons de santé au troisième trimestre 2000, pour seulement 3,3 % des foyers urbains.

* Agroéconomiste, *Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social*, AMUCSS, Agosto Rodin, n° 35, C.P. 03810, México D.F. – l.delalande@amucss.org.

** Consultant en microfinances, *Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social*, AMUCSS, Agosto Rodin n° 35, C.P. 03810, México D.F. – c.paquette@amucss.org.

1. Le CONEVAL a été institué par la Loi Générale de Développement Social en janvier 2004.

2. Le CONEVAL distingue trois indices de pauvreté. L'indice de pauvreté alimentaire se définit comme la proportion de personnes dont les revenus per capita sont inférieurs au coût du panier alimentaire de base. L'indice de « pauvreté en capacités » inclut les dépenses de santé et d'éducation. L'indice de « pauvreté en patrimoine » prend en compte les dépenses de vêtements, de logement et de transport.

Au sein même des régions rurales, on observe des variations importantes. Pour appréhender la complexité territoriale, démographique et économique du Mexique, le pays est souvent divisé en trois régions – Nord, Centre et Sud – qui constituent d’une certaine manière trois pays différents. Le Nord est en rapide développement. L’agriculture est compétitive, généralement appuyée sur des dispositifs d’irrigation, orientée vers des cultures de hauts rendements destinées à l’exportation. Dans la région centrale, l’économie rurale est en rapide mutation. Les productions agricoles se transforment pour répondre aux besoins des grands marchés urbains de la vallée de Mexico. Par ailleurs, les sources de revenus des familles se diversifient et les revenus non agricoles augmentent de manière constante (emplois dans le secteur formel – en particulier le bâtiment –, microentreprises, etc.). La forte densité de population de cette région et l’importance du marché de la demande urbaine expliquent largement ce développement et la diversification des emplois.

La région sud du Mexique présente des conditions totalement différentes. Le relief est très marqué (provoquant un enclavement de la majorité des localités et des conditions de culture défavorables), les parcelles sont de petite taille. L’essentiel de la production agricole est destiné à l’autoconsommation des familles. L’effondrement des cours mondiaux du café au milieu des années 1990 a presque totalement anéanti l’une des rares filières pour lesquelles ces régions bénéficiaient d’un avantage comparatif et d’une certaine source de prospérité. Les migrations internationales, qui concernent depuis dix ans toutes les régions du pays, sont moins marquées dans les zones les plus pauvres, limitant l’accès à des flux de ressources qui pourraient améliorer le niveau de vie des membres de la famille restés sur place.

Tab. 1 – Caractéristiques par région des foyers au Mexique

	Mexique	Nord	Centre	Sud	Urbain	Rural
Taille moyenne des foyers	4,1	4,0	4,1	4,3	4,0	4,5
Nombre d’enfants de moins de 15 ans	1,4	1,3	1,3	1,5	1,3	1,7
Proportion de foyers dont au moins un des membres travaille dans le secteur formel	41,1 %	53,1 %	40,4 %	31,4 %	48,0 %	18,5 %
Migration internationale (proportion des foyers)	5,9 %	10,1 %	5,8 %	2,0 %	5,9 %	5,6 %

Source : Enquête Nationale sur le Niveau de Vie des Foyers (ENNViH), 2002.

À ces deux grandes fractures qui divisent la société mexicaine (Rural-Urbain, Nord-Centre- Sud), il convient d’en ajouter une troisième : l’opposition entre les localités indigènes et les non indigènes ; la pauvreté extrême affecte particulièrement les « peuples premiers ». Cette population, qui représente plus de 12 millions de

personnes au Mexique³, est dispersée dans des régions montagneuses enclavées et reste à la marge de la croissance économique nationale. L'incidence de la pauvreté est 30 % supérieure chez les indiens que pour le reste des Mexicains [Hall, Patrinos, 2005]. Le retard se manifeste aussi bien dans le domaine de l'alimentation (44 % des enfants au sein de cette population souffrent d'atrophie dans leur croissance, contre 17 % au sein de la population non indigène), que dans celui du logement ou de l'éducation (la durée moyenne de scolarité est de 4,6 ans pour les indigènes alors qu'elle est de 7,9 ans pour les non indigènes). Les programmes publics menés depuis une dizaine d'années ont permis le rattrapage partiel du retard en matière de santé et d'éducation, mais l'écart en matière de revenus s'est accentué au cours de cette période : en 1989, les revenus moyens de la population indienne représentaient le tiers des revenus de la population non indigène ; en 2002, ils n'en représentent plus que le quart.

Le déficit général d'accès aux services des zones rurales s'étend, bien entendu, aux services financiers. Certains auteurs [Gomez, Gonzalez, 2006] estiment que seulement 13 % des ménages ruraux disposent d'une possibilité d'épargner et 2,5 % ont accès au crédit formel. Cette faible couverture des régions rurales s'observe non seulement pour les institutions bancaires, mais également pour le secteur financier populaire : les coopératives d'épargne-crédit et les institutions de microfinance [Alpizar, González, 2006].

La question de la vulnérabilité

On observe au cours des dernières années un intérêt croissant, tout au moins dans le milieu de la recherche et des organismes multilatéraux, pour la prise en compte dans l'analyse de la pauvreté, et plus généralement du développement économique, de la question de l'exposition au risque des personnes et des groupes sociaux. Plusieurs travaux soutenus depuis 2001 par les Nations Unies (CEPAL) et le Centre Latino-Américain et des Caraïbes de Démographie (CELADE) ont cherché à définir les notions de vulnérabilité, vulnérabilité sociale, socio-démographique ou économique, à évaluer leur pertinence et définir des méthodes pour les mesurer dans le contexte Latino-Américain [Busso, 2001 ; CEPAL, 2002]. Récemment, certains auteurs proposent de nouveaux indicateurs quantitatifs afin de prendre en compte la vulnérabilité dans les mesures de pauvreté⁴ [Cafiero, Vakis, 2006].

3. Selon les estimations de la *Comisión Nacional para el Desarrollo de los Pueblos Indígenas*.

4. Carlo Cafiero et Renos Vakis proposent la définition d'une *ligne de pauvreté augmentée, définie comme étant le montant minimum de consommation pour assurer les besoins de base plus le coût d'une assurance suffisante*. Dans cette définition, le terme assurance s'entend dans un sens large (toute mesure, monétaire ou non, qui réduise les conséquences des événements considérés). Cette couverture doit être *suffisante* pour couvrir l'exposition aux risques socialement inacceptables. La mesure du déficit de consommation pour un foyer i s'obtient de la manière suivante : $\tilde{g}_i = [(z + \eta_i) - y_i]$ où z est l'indicateur traditionnel de pauvreté, η_i le coût d'assurance d'un ensemble de risques idiosyncratiques que le foyer i n'est pas à même de couvrir et y_i les dépenses de consommation mesurées pour le foyer i . La traditionnelle mesure de pauvreté [Foster *et alii*, 1984] peut simplement être calculée de la manière habituelle :

$$P_\alpha(y, z) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^q \left(\frac{\tilde{g}_i}{z + \eta_i} \right)^\alpha$$

où n est la population totale et q la population se trouvant sous la ligne de pauvreté augmentée $(z + \eta_i)$.

De ces nombreux travaux, nous retiendrons simplement que la pauvreté économique ne peut pas se mesurer uniquement en termes de revenus mais qu'il faut prendre en compte également l'exposition au risque de brutales diminutions des revenus ou de perte d'actifs. Cette dimension est particulièrement importante pour comprendre les dynamiques sociales, économiques et démographiques des régions rurales marginales. Ainsi, par exemple, le facteur déclencheur de la migration est bien souvent un *choc*, qu'il soit idiosyncratique (comme la maladie d'un membre de la famille) ou covariant (une sécheresse ou l'effondrement des prix d'un produit agricole de rente). La prise en compte de la vulnérabilité revêt depuis quelques années une importance nouvelle dans le monde de la microfinance, en particulier avec le développement des programmes de microassurance [Churchill, 2006]. Cependant, au Mexique et en Amérique Centrale, cette dimension semble être totalement négligée par les organisations de microfinances et les administrations publiques qui les soutiennent. L'effort de ces institutions reste centré sur la promotion du *microcrédit*, destiné à favoriser la *microentreprise*. Cette vision reflète une lecture idéalisée de la lutte contre la pauvreté, prétendant résoudre les freins au développement à travers l'injection de capital financier au sein des unités économiques familiales, alors que ces communautés font face à des limitantes structurelles presque insurmontables dans le contexte économique globalisé actuel. Une étude de cas peut nous à redimensionner le rôle de la Microfinance, et à évaluer les atouts d'une offre de services financiers adaptée et diversifiée dans le contexte des régions rurales marginalisées du Mexique.

Le « Microbanco » *Timosenpaleuiti* ou comment chercher à répondre de manière durable aux besoins des régions rurales marginalisées

À partir de nombreuses expériences étrangères⁵, l'Association Mexicaine des Unions de Crédit du Secteur Social (AMUCSS) a cherché à concevoir un nouveau modèle d'institutions susceptibles de répondre aux besoins de services financiers des régions rurales les plus pauvres : en 1999 se constituait le premier « Microbanco rural » [Bouquet, Cruz, 2002 ; Paquette, Rita, 2005 ; Morvant-Roux, 2006]. Un Microbanco est une petite institution locale d'intermédiation financière de type coopératif. Il s'adresse à des sociétaires et non à des clients et associe largement ses membres aux prises de décision. Il propose des produits d'épargne (livrets, dépôts à terme), de crédit (crédit de « libre utilisation » et crédit à l'amélioration du logement, en appliquant des méthodologies de type groupes solidaires ou crédit individuel pour les montants plus élevés), paiement des envois d'argent nationaux et internationaux, paiement des chèques de l'État⁶, micro-assurance décès. En 2006, vingt-huit Microbancos sont en activité, regroupés au sein de sept réseaux

5. Les modèles qui ont inspiré l'association ont été principalement le Crédit agricole français, les caisses Raifeisen, et plusieurs institutions de microfinance telles que le Crédit Rural de Guinée, Procaja (du Panama) et FONDEFER (Nicaragua).

6. Les subventions du type OPORTUNIDADES ou PRO-CAMPO sont versées aux bénéficiaires sous forme de chèques, alors qu'il n'existe souvent aucune institution financière formelle dans la région qui permette le retrait de l'argent.

régionaux ; 55 % des 20 000 sociétaires sont des femmes. La presque totalité des Microbancos du réseau AMUCSS intervient dans des localités de population indienne (principalement Nahuatl, Zapotèque, Mazatèque, Totonaque, Otomi et Mixtèques), considérées comme hautement marginalisées⁷. En raison de la diversité des situations et de l'approche originale de ces petites institutions locales, cette expérience est riche d'enseignement et constitue un observatoire privilégié pour comprendre les stratégies des familles visant à augmenter leurs revenus et diminuer leur vulnérabilité, ainsi que le rôle que peuvent jouer des services financiers adaptés. Plusieurs études de terrain conduites récemment par l'équipe d'AMUCSS apportent un éclairage nouveau sur ces questions.

L'une d'entre elles a été effectuée dans la zone d'influence du Microbanco de *Timosenpaleuiti* (« Entraide » en langue Nahuatl), situé dans le village de Hueyapan, au sein de la Sierra Norte de Puebla, très représentatif des régions rurales marginalisées du sud du Mexique peu marquées par les phénomènes de migrations internationales⁸. Cette étude d'impact, réalisée en mai 2006, a tout d'abord consisté en un travail sur la région et ses caractéristiques socio-économiques (réalisé par le biais de plusieurs dizaines d'entretiens avec des fonctionnaires locaux et des habitants). Dans un second temps, et après avoir élaboré une segmentation de la population-cible du Microbanco (entretiens avec le personnel et données du Système d'Information), l'étude s'est poursuivie avec la réalisation d'entretiens approfondis concernant l'utilisation des produits financiers par les sociétaires, auprès de quinze d'entre eux. Des groupes focaux ont également été constitués afin de mieux comprendre les pratiques des bénéficiaires et d'évaluer leur degré de satisfaction globale vis-à-vis des activités du Microbanco (10 groupes focaux de sociétaires).

Le Microbanco de *Timosenpaleuiti* intervient dans la totalité du territoire de la commune de Hueyapan, qui s'étend sur 75 km² et comprend une population de 11 000 habitants⁹, ainsi que sur une partie des communes voisines. Les productions agricoles y sont variées, depuis l'avocat, les vergers d'abricot, pêches, poires dans les zones les plus élevées, mais aussi les plantations de café, banane et orange dans les zones basses et, bien entendu, la typique et répandue culture de maïs, qui assure une grande partie de l'alimentation des familles rurales mexicaines. Les petites exploitations – de quelques ares à quelques hectares – se succèdent et les diverses

7. Selon la classification établie par l'État Mexicain (CONAPO).

8. Les territoires qui font l'objet de migrations internationales massives présentent des dynamiques économiques et sociales très différentes, comme on peut l'observer, par exemple, dans le cas des Microbancos de la région Mixtèque de l'état de Oaxaca. Les études conduites récemment montrent que les Microbancos qui opèrent dans ce contexte ne parviennent pas à leur seuil de rentabilité. En effet, les intérêts perçus sur les crédits constituent le principal revenu de ces institutions, alors que l'épargne, même faiblement rémunérée, représente un coût. La captation d'épargne dans ces régions est considérable, mais la demande de crédit très limitée. Les services financiers octroyés (paiement des envois d'argent et épargne) correspondent de toute évidence aux besoins des sociétaires, mais en l'absence d'un volume suffisant d'octroi de crédit, les Microbancos ne disposent pas des revenus nécessaires pour financer leur fonctionnement. Dans ces contextes, le défi des institutions financières locales de ces régions à forte émigration internationale sera de développer des services innovants, rentables et adaptés au marché.

9. Selon le « Censo de Población y Vivienda 2005 » de *Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI)*.

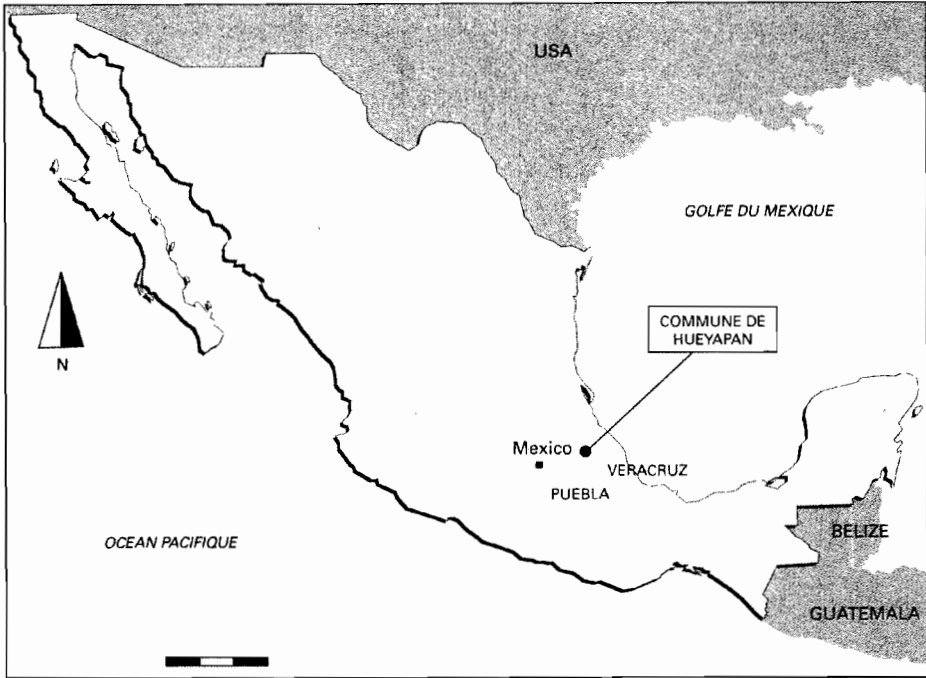


Fig. 1 – Localisation de la commune de Hueyapan

cultures sont assurées par des moyens d'exploitation quasi exclusivement manuels, dans le meilleur des cas à traction animale.

Malgré ses avantages comparatifs d'un point de vue agronomique, à l'instar de beaucoup d'autres dans le sud du Mexique, cette région rurale s'est peu à peu détachée de ses revenus agricoles pour se tourner vers de nouvelles options économiques.

Plusieurs facteurs entrent en jeu pour expliquer ce phénomène. L'arrivée d'épidémies dans les années 1980 a déclenché l'abandon de la culture de l'avocat. L'absence de conseil agronomique approprié et l'indifférence du gouvernement pour faciliter l'accès aux intrants agricoles, dont les prix se sont envolés dès la fin des années 80 avec l'abandon des subventions, ont engendré des pertes de récoltes pendant plusieurs années successives. À ceci s'est ajouté, vers la fin des années 1990, une forte chute des prix de l'avocat mais aussi des autres fruits (abricot, poire, pêches...) et, malgré leur stratégie de diversification des activités agricoles, les producteurs ont vu diminuer leurs revenus de façon considérable. Ce qui, autrefois, constituait le gagne-pain des familles paysannes ne représente plus, à l'heure actuelle et dans le meilleur des cas, qu'un complément de revenu. Dans les parties basses, la situation est comparable, avec la chute du prix du café.

La faible compétitivité de l'agriculture du sud du Mexique rend la main-d'œuvre rurale mexicaine relativement bon marché. Les premiers bénéficiaires sont les urbains, qui peuvent employer les ruraux à faible coût pour des travaux

pénibles. Dans le cas de la région de Hueyapan, territoire pauvre mais disposant d'infrastructures de communication satisfaisantes, ceci s'est traduit par l'arrivée, il y a plus de dix ans, des fameuses *maquiladoras*, ces usines appartenant fréquemment à des entreprises étrangères (dans ce cas, principalement de textile), à la recherche de faibles coûts de main-d'œuvre. Il y a 8 ans, il n'en existait pas moins d'une centaine dans la région. Elles ont offert des emplois relativement stables durant quelques années. La concurrence chinoise a toutefois rapidement retiré aux Mexicains l'avantage de leur relative pauvreté et actuellement, 90 % de ces usines ont fermé leur porte, privant la population d'une des principales sources d'emploi. Néanmoins, les quelques *maquiladoras* survivantes demeurent une option économique non négligeable pour les secteurs les plus pauvres de la population.

Ouvrier en *maquiladora*, maçon, journalier agricole, petit commerçant... les petites activités se multiplient pour assurer la survie des familles. Pour les hommes, mais aussi pour les femmes, qui se chargent des élevages de basse-cour et confectionnent des vêtements artisanaux. Cette pluriactivité, si caractéristique de la population rurale mexicaine, permet une certaine rétention des habitants dans leur région d'origine ; cependant, la migration nationale constitue le plus souvent la véritable colonne vertébrale de l'économie rurale, représentant la principale source de revenus des familles. Les principales destinations des migrants sont les grandes villes les plus proches, dans notre cas Mexico, mais aussi Guadalajara ou Puebla. Les transferts financiers de l'État constituent également une source de revenu importante¹⁰.

Le niveau de revenus des migrants dépend de divers facteurs, entre lesquels le degré d'intégration au réseau de migrants établis, aux marchés de travail urbain, liés aux types de migration pratiquée (une personne migrant de manière ponctuelle trouvera de petits emplois très précaires, contrairement au migrant qui s'implante à plus long terme et finit généralement par trouver un emploi fixe). Cette migration nationale constitue une étape quasi obligatoire pour les jeunes à la sortie de leur scolarité. Dans la plupart des cas, les parents n'ont pas les moyens d'assumer l'installation de leur progéniture ; la nécessité d'acheter une maison, voire le terrain, obligera le jeune adulte à migrer un certain temps afin de constituer son patrimoine de départ.

Alors que la migration nationale est très fortement répandue, la migration internationale présente dans cette région un visage plus récent et reste marginale.

10. En particulier à travers les programmes PROCAMPO et OPORTUNIDADES. PROCAMPO est un dispositif du Ministère de l'agriculture qui attribue des subventions en fonction de la surface cultivée. Il est frappant de constater que la majorité des aides publiques à l'agriculture se concentre sur 150 000 unités de production situées dans trois États riches du nord du Mexique, alors que le pays comporte 4,3 millions de producteurs [Cruz, 2006]. OPORTUNIDADES constitue l'instrument principal de la politique nationale de lutte contre la pauvreté. Ce dispositif, qui bénéficie à 5 millions de familles en 2005 (dont 3,5 millions en milieu rural), représente un budget de près de 3 milliards de dollars par an, soit 0,3 % du PIB du Mexique. Il vise à réduire la pauvreté dans trois dimensions clef : l'alimentation, la santé et l'éducation. Les composants relatifs à l'emploi et au développement économique local sont insignifiants et, de l'aveu même des responsables du programme, pour le moment inefficaces. Pour reprendre les termes de Santiago Levy [Levy, 2006], ce programme repose sur « une vision idéalisée, selon laquelle des travailleurs progressivement en meilleure santé et mieux éduqués obtiennent des emplois de plus en plus productifs dans le secteur formel de l'économie (...) ».

On distingue à Hueyapan divers types de migration, selon la fréquence et la durée des séjours à la ville :

- Migration temporelle mais continue: ces personnes finissent par trouver un emploi stable en ville et reviennent dans leur région d'origine pour les périodes festives. Au cours des entretiens, il est apparu que le temps de séjour des migrants est de quelques années, le temps d'économiser pour pouvoir construire une maison, ouvrir un commerce, ou acheter un terrain dans leur région d'origine.
- Migration pendulaire : il s'agit de personnes, bien souvent agriculteurs dans leur région d'origine, qui partent quelques mois à l'année et reviennent afin de prendre en charge leurs activités agricoles.
- Migration sporadique, ou migration en cas d'urgence : dans ce cas, la personne vit dans son village d'origine, mais se verra contrainte à migrer en cas de nécessité financière urgente (maladie d'un enfant par exemple).

C'est dans ce contexte que s'est implanté, en 2001, le Microbanco de Hueyapan (photo 1). Après cinq années de fonctionnement, cette petite institution compte 1 911 sociétaires. Au 30 septembre 2006, 878 sont « inactifs » (pas de crédit en cours à cette date ni d'épargne) et 1 033 utilisent le service d'épargne ou de crédit ; 30 % d'entre eux sont seulement épargnants¹¹, 60 % sont seulement emprunteurs et 10 % disposent à la fois d'un crédit en cours et d'une épargne. Parmi les sociétaires qui empruntent, 66 % le font dans le cadre du crédit solidaire : des groupes de 5 à 7 personnes sont constitués, le montant maximum autorisé est de 1 000 pesos (environ 100 dollars) pour un premier prêt, augmentant graduellement pour les crédits suivants (jusqu'à 700 dollars¹²). Les autres emprunteurs possèdent des garanties et une capacité de paiement suffisantes pour accéder au crédit individuel (montant maximum autorisé 5 000 dollars). Quatre « promoteurs¹³ » travaillent actuellement dans 61 localités.



Photo 1 – Dépôt d'épargne dans un Microbanco (© AMUCSS 2005)

11. Le Microbanco propose un livret d'épargne à vue et des dépôts à terme.

12. Le taux de change à la date de l'étude est environ de 10 pesos par dollar. Pour faciliter la lecture, les montants seront généralement exprimés en dollars.

13. Les « promoteurs de services financiers » sont des jeunes, originaires de la région et bilingues (Espagnol – Nahuatl), salariés du Microbanco, dont la fonction est d'octroyer les services lors de « tournées » régulières dans les localités de la zone d'influence.

Tab. 2 – Analyse du portefeuille de crédits de *Timosenpaleuiti* en septembre 2006 (dollars US)

Rangs de montant octroyé	0-100	100-250	250-500	500-1 000	1 000-2 000	2 000-3 000
Nombre de crédits	14	197	209	194	89	21
% de crédits	2 %	27 %	29 %	27 %	12 %	3 %

Ce tableau montre que plus de 50 % des crédits octroyés sont inférieurs à 500 dollars. Un quart du total se situe entre 500 et 1 000 dollars, les crédits de plus de 1 000 dollars ne représentent que 15 % du total.

Tab. 3 – Analyse de l'épargne de *Timosenpaleuiti* en septembre 2006 (dollars US)

Rangs de montant épargné	0-10	10-100	100-500	500-1 000	1 000-2 500	2 500-5 000	> 5 000
Nombre de comptes	398	211	127	51	49	14	4
% de comptes	47 %	25 %	15 %	6 %	6 %	2 %	0 %

La majorité des comptes d'épargne présentent des soldes inférieurs à 100 dollars.

Ces simples données reflètent le niveau économique des sociétaires. Bien que le Microbanco propose des crédits au plafond relativement élevé (jusqu'à 5 000 dollars), la majorité des prêts porte sur des sommes assez modiques. Dans le cas de l'épargne, la prédominance de la « petite épargne » est flagrante.

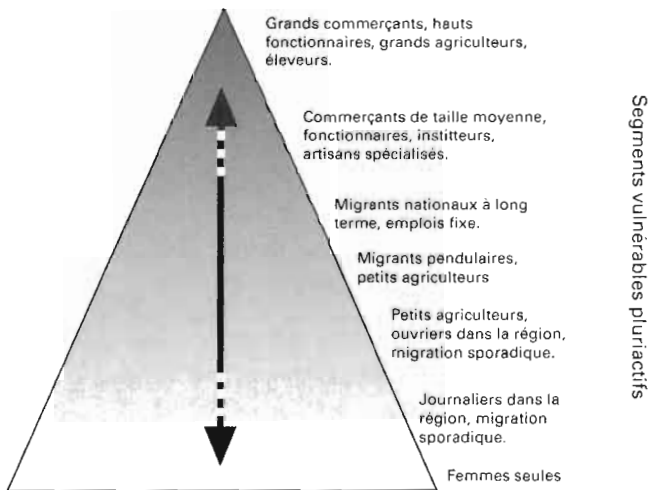


Fig. 2 – Segmentation économique de la population de Hueyapan

Au travers de ces observations et les résultats des enquêtes effectuées, il nous est possible de présenter les différents segments de la population qui ont recours au Microbanco.

Ce schéma tente de représenter les segments de la population bénéficiaires des services du Microbanco. Celui-ci s'adresse principalement aux classes « moyennes » et « basses » (relativement au niveau économique de la région). De fait, les études montrent que la plupart des Microbancos qui opèrent dans le pays touchent ce type de marché. Les produits proposés ne sont pas adaptés aux besoins financiers plus élevés des ménages plus aisés : ces personnes se dirigent vers les banques commerciales des centres urbains les plus proches. Quant aux plus démunis, il est indéniable qu'une partie d'entre eux n'est pas sujet de crédit et n'épargne que de manière extrêmement réduite.

Le large segment auquel s'adresse le Microbanco, mais aussi l'absence de concurrence autre que celle des usuriers et la bonne motivation de l'équipe de travail, ont permis à *Timosenpaleuiti* d'atteindre un niveau d'opération parmi les plus élevés de l'ensemble du système Microbanco : un solde de crédit de plus de 200 000 dollars et un niveau de captation d'épargne comparable. Ces résultats financiers satisfaisants permettent d'assurer la durabilité de l'institution ainsi que la sécurité de l'épargne de ses sociétaires.

Qu'en est-il de l'impact social et économique ? Dans quelle mesure et selon quels mécanismes ces services contribuent-ils à l'augmentation des revenus des sociétaires ou à la réduction de leur vulnérabilité économique ? Nous essaierons au mieux de répondre à ces questions à travers les diverses études de cas menées à bien avec des sociétaires de *Timosenpaleuiti*.

La priorité des sociétaires : réduire leur vulnérabilité économique et renforcer leur stabilité

Le Microbanco propose aux personnes disposant des garanties suffisantes des crédits individuels, dont les montants sont les plus élevés. Ce produit s'adresse donc aux segments les moins défavorisés de la population, principalement les commerçants établis, les prestataires de services (cordonnier, serrurier...) et les fonctionnaires, ceux-ci exerçant souvent une activité agricole ou commerciale parallèlement à leur profession. Dans le cas des commerces, l'utilisation du crédit correspond à la vision traditionnelle de la microfinance ; ces crédits sont utilisés en grande majorité pour l'achat de stock et, d'après les entretiens réalisés, nous avons pu conclure à un impact économique positif du crédit. Selon les enquêtés, l'investissement des montants octroyés dans leur commerce leur a permis d'augmenter plus rapidement leur fonds de roulement et donc leurs recettes. Ces familles raisonnent selon une logique d'entreprise, ce pour quoi nombre d'entre elles se rétractent à l'idée d'investir le crédit dans une activité qui ne soit pas productive ; le remboursement du crédit doit pouvoir être couvert par les gains qu'il permet d'engendrer. Ces ménages plus aisés utilisent également le crédit pour augmenter leur patrimoine, achat de terrain ou construction d'un habitat, auquel cas son utilisation est

espacée dans le temps, et le plan de paiement soigneusement raisonné. Le crédit a un impact « visible », que ce soit à travers la prospérité du commerce, la construction d'une nouvelle maison ou l'acquisition d'un nouveau terrain.

Intéressons-nous à présent au cas des familles les plus pauvres, qui constituent la majorité des sociétaires et pour lesquelles les possibilités d'amélioration des revenus sont les plus improbables. Dans un premier temps, nous exposerons l'exemple d'un petit caféiculteur. Sur sa parcelle de café d'un hectare, ce producteur dispose de quelques bananiers et d'orangers lui permettant de diversifier ses revenus agricoles, ainsi que de s'assurer quelques recettes en dehors de la période de récolte du café. Les faibles revenus de cette personne l'empêchent de pouvoir employer des journaliers pour travailler au maintien de sa plantation ; lui seul assure l'ensemble de ces travaux. En dehors des périodes de travaux sur sa parcelle, il cherche du travail en tant que journalier agricole et ne migre qu'en cas de nécessité urgente.

Cette personne a déjà eu accès à six crédits solidaires¹⁴, allant de 50 à 150 dollars pour les derniers utilisés, qui ont été employés pour l'achat de porcs pour l'engraissement. Cet investissement ne représente toutefois qu'une petite partie des crédits octroyés, le reste étant en réalité utilisé pour la consommation courante de la famille, depuis l'achat de maïs à celui de vêtements. Ainsi, si une fraction du prêt est utilisée de façon productive, une bonne partie de celui-ci est directement consommée. Ce type d'utilisation cache cependant une stratégie pleinement productive ; le discours de cette personne est le suivant : « *los créditos me sirven para no estar presionado en el trabajo, para seguir trabajando en lo mío* » : « les crédits me servent à ne pas me sentir stressé dans mon travail, pour pouvoir continuer à travailler sur ma parcelle ». « *Lo mío* », « mon travail », désigne en fait les travaux de maintien et de nettoyage de sa plantation de café et même, dernièrement, le renouvellement des arbres fatigués. Le crédit permet donc à ce petit producteur de nourrir sa famille alors qu'il se consacre à son activité agricole, activité non directement rémunérée ; chaque jour passé sur sa parcelle constitue une perte d'environ 6 dollars, salaire quotidien d'un journalier agricole. L'utilisation de ce crédit revient donc à financer la force de travail familiale pour l'investir dans la caféiculture.

Cette stratégie reflète la concurrence permanente qui existe entre les deux activités : le travail de journalier agricole et les travaux directs sur la plantation de café. Dans le premier cas, le revenu est certes quotidien, mais incertain (offres de travail de plus en plus rares, variables au cours de l'année selon les cycles agricoles) et faible ; dans le cas de la plantation de café, le revenu est seulement annuel, mais d'autant plus élevé que le producteur y investit de son temps. Le remboursement du crédit se fait dans un premier temps grâce aux revenus de journalier agricole, mais aussi à ceux de la vente de porcs et, selon l'époque de l'année, aux recettes du café. Ainsi, on peut en déduire qu'il s'agit dans ce cas d'un investissement à caractère indirectement productif ; la stratégie de ce producteur consiste à ne pas migrer et à assurer à lui seul les travaux d'entretien de sa plantation, ce qui au final a un impact direct sur

14. Les « crédits solidaires » sont accordés de manière individuelle à des personnes qui doivent se constituer en groupes de 5 à 7 personnes. Les membres du groupe se cautionnent mutuellement et s'entraident.

l'augmentation de ses revenus. L'usage de crédits atténue la pression constante d'avoir à chercher un petit travail quotidien afin de nourrir sa famille ; ainsi, s'il s'agit d'une aide économique, le crédit aide aussi ce producteur à se libérer en partie de la pression psychologique qui touche l'ensemble des familles les plus vulnérables, qui consiste à trouver de quoi subsister au jour le jour et l'aide à rester au village.

D'autres études de cas sur l'utilisation du crédit ont été menées avec des familles dont le père est migrant. Le prêt est investi aussi bien dans des activités productives, dans la consommation quotidienne de la famille, mais aussi pour des dépenses sociales (anniversaire des 15 ans de la fille, baptêmes...) ou d'amélioration ou construction d'une partie de l'habitat. Cette fongibilité du crédit reflète la complexité des unités de production familiales pluriactives.

Le plus souvent, les crédits solidaires sont consommés « en chaîne » ; ils se succèdent : dès la fin du paiement, le groupe d'emprunteurs sollicite de nouveaux financements. Les demandeurs de crédit ne planifient pourtant pas forcément l'usage de ces prêts ; ce type de produit financier est considéré comme une opportunité, celle de pouvoir avoir accès, de manière relativement régulière (environ tous les 6 mois), à un montant d'argent que les activités économiques de ces familles ne permettent pas de générer en un jour. Le crédit n'est pas demandé pour un objet précis : il existe toujours quelque chose en quoi investir ou une dette à rembourser. Par exemple, si, par coïncidence, le crédit est reçu au moment du semis du maïs, une partie de l'argent sera utilisée pour payer la main-d'œuvre nécessaire aux travaux culturels correspondants ; si, par chance, le prêt arrive alors qu'un enfant vient de tomber malade, il servira à couvrir les frais médicaux ; mais si le crédit tombe à une période durant laquelle n'intervient aucune dépense particulière, alors il pourra être investi dans de la consommation courante, l'achat de porcs... ou même, si l'économie de la famille y est favorable, dans l'amélioration de l'habitat ou dans l'organisation d'un événement social.

Dans certains cas, et cette situation se généralise pour les familles de migrants à long terme, la personne qui demande le crédit est la conjointe du chef de ménage. Même si les migrants perçoivent des revenus supérieurs à ceux des petits agriculteurs qui restent dans leur région d'origine, leurs familles sont également sujettes à une grande vulnérabilité. D'une part, les arrivées d'argent sont souvent très irrégulières ; nombreux sont les migrants qui n'utilisent toujours pas d'intermédiaires bancaires, mais profitent de leurs visites mensuelles ou bimensuelles pour ramener chez eux l'argent épargné. Les entrées d'argent ne sont donc prévisibles qu'à quelques semaines près. D'autre part, comme en ont témoigné plusieurs migrants durant les entretiens réalisés, les emplois trouvés en ville sont très précaires ; il est fréquent que les ouvriers connaissent des retards de salaire ou ne reçoivent temporairement aucune rémunération... Ce type de situation complique la gestion de liquidité pour la famille restée sur place. Afin d'y remédier et de ne pas faire dépendre le ménage des seuls revenus de son chef, beaucoup de femmes de migrants développent donc de petites activités : petits commerces divers, artisanat (photo 2), animaux de basse-cour, activités agricoles... autant d'alternatives générant de petits revenus précieux pour ces familles. Le crédit est l'une d'elles.

Cet argent confère une certaine sécurité, temporaire certes, mais qui, durant un temps, va assurer l'alimentation des enfants, les frais scolaires, va pouvoir être investi dans une activité commerciale... l'accès au crédit libère ces femmes de l'angoisse de ne pas pouvoir assumer les besoins de leur famille et les aide à renouveler, voire à faire croître leurs petites activités commerciales, artisanales ou agricoles.



Photo 2 – Le village de Hueyapan est considéré comme le « berceau du châle brodé » (© AMUCSS)

Il est communément accepté que le principal objectif et impact de la microfinance est de permettre la génération d'actifs et ainsi l'amélioration du niveau de vie matérielle des bénéficiaires par le financement des microentreprises¹⁵. Ce que nous venons d'exposer brièvement ne nous permet cependant pas d'aboutir à cette conclusion pour la majorité des bénéficiaires. En effet, les familles vulnérables pluriactives sont économiquement limitées par d'autres facteurs plus influents que l'accès au capital ; manque d'accès aux moyens de production agricole (terres et intrants), prix défavorables des produits agricoles, multiplication des petits commerces entraînant une forte concurrence et de faibles possibilités

15. Comme le souligne Jean-Michel Servet [Servet, 2006, p. 408], il s'agit en réalité d'une « contribution limitée et très médiatisée à l'entrepreneuriat ».

d'expansion, grand nombre d'intermédiaires de commercialisation de l'artisanat générant des prix dérisoires... S'il existe des possibilités d'investissement, telles que les porcs, le café, ou l'achat de matière première pour l'artisanat, chacune d'entre elles est cependant trop risquée pour qu'y soit investi un montant élevé ; les incidents climatiques et les prix fluctuants sont susceptibles de diminuer fortement les revenus de la récolte, les porcs génèrent d'importants coûts d'alimentation avant d'être vendus – souvent à perte, la confection de produits artisanaux absorbe beaucoup de temps pour des femmes déjà débordées par les tâches du foyer... Ainsi, dans ces petites activités sont investies de modiques sommes de crédit et bien souvent l'autre partie est dépensée dans de la consommation courante afin « d'amortir » les fortes irrégularités dans les revenus.

L'épargne devrait trouver une importance toute aussi grande dans la gestion des flux de liquidité des familles. Pourtant, lorsque l'on suggère aux demandeurs de crédit exclusifs (c'est-à-dire non-épargnant) des segments pluriactifs d'épargner au lieu de solliciter des crédits, la réponse est unanime : il n'est pas possible d'épargner. Même si ces sociétaires estiment qu'il est meilleur d'épargner plutôt que de s'endetter, dans leur propre cas la mission leur semble impossible, ou peut-être plus tard, dans quelques années, lorsque les enfants seront partis... Ces personnes considèrent en réalité le crédit comme une « épargne programmée » : un mécanisme qui les oblige à un certain contrôle de leurs flux de liquidité. Cette stratégie d'utilisation des crédits solidaires se rapproche beaucoup de la logique des « tontines » africaines ou des « pollas » de certains pays d'Amérique du Sud, très fréquente aussi au Mexique (les « tandas »).

Ce type de comportement n'est toutefois pas généralisable à l'ensemble des sociétaires pluriactifs. En effet, l'épargne est assez largement utilisée, principalement par les épouses de migrants. Elle s'inscrit également au sein d'une stratégie de réduction de la vulnérabilité ; dès qu'elles ont un peu d'argent de côté, ces femmes se dirigent vers le Microbanco où elles disposent de sommes, certes modestes, mais précieuses en cas de nécessité urgente. Les dépôts et retraits sont très fréquents, d'ordre mensuel.



*Photo 3 – L'élevage de porcs :
une forme traditionnelle d'épargne risquée et peu rentable*

L'accès à une institution de microfinance permet réellement de développer l'épargne, car économiser chez soi relève du défi. « Au Microbanco j'épargne un peu plus, à la maison, c'est impossible ». « L'argent est vite gaspillé ; dès que tu en as besoin, il n'y en a plus. On ne fait pas attention et on le dépense... ou il se perd ». Les intérêts que génèrent les dépôts ne sont pas un élément valorisé par ces familles ; le point central de l'épargne du Microbanco est de permettre de conserver l'argent dans un lieu sûr, loin des tentations quotidiennes mais malgré tout rapidement disponible en cas de besoin. « Le taux d'intérêt n'est pas vraiment important, c'est la confiance qui nous incite à épargner. » Quant à la forme traditionnelle d'épargne dans des animaux de basse-cour, elle est incertaine, les animaux étant sujets aux épidémies, et provoque souvent des pertes – le coût de l'alimentation d'un porc (photo 3) dépasse bien souvent son prix de vente.

À partir de ces observations, on peut chercher à établir une typologie des services financiers en fonction de leur impact :

Tab. 4 – Typologie de l'impact des produits financiers d'un Microbanco

	Impact sur les revenus	Impact sur la vulnérabilité
Crédit solidaire (moins de 700 dollars)	Faible et indirect. Limite le recours aux usuriers Permet d'entreprendre des activités plus rentables que le travail salarié mais dont le revenu n'est pas quotidien Petits investissements productifs et constitution d'un fond de roulement	Important. Utilisé pour des petites dépenses urgentes (médicaments, alimentation, scolarité) Diminue la pression de l'incertitude des arrivées d'argent pour les femmes de migrants
Crédit individuel (de 500 à 5 000 dollars)	Important. Utilisé dans une logique de microentreprise	Indirect. Constitution d'actifs
Crédit à l'amélioration du logement	Indirect. Le logement est souvent utilisé pour une activité économique (commerce, stockage, séchage du café)	Important. Impact sur la santé. Constitution d'un patrimoine. Augmentation des actifs sociaux. Fort impact psychologique de sécurité
Épargne à vue (généralement montants faibles)	Faible.	Très important. Permet de faire face de manière rapide et flexible à des dépenses imprévues
Épargne à terme	À étudier... La constitution progressive d'une épargne importante devrait permettre la réalisation de projets productifs, mais cela reste à établir dans la pratique	Important. Permet la constitution d'un patrimoine liquide. Beaucoup plus sûr que les formes traditionnelles d'épargne (petit bétail, conserver l'argent chez soi)

Tab. 4 – Typologie de l'impact des produits financiers d'un Microbanco (*suite*)

	Impact sur les revenus	Impact sur la vulnérabilité
Paiement des envois d'argent et des chèques (subventions PORCAMPO, OPORTUNIDADES)	Assez important. Évite les frais et la perte de temps occasionnés par les déplacements vers la ville	Important. Évite le risque d'attaque à main armée lors du voyage de retour
Micro assurance décès		Important. La conséquence sur le patrimoine des familles d'un décès est le plus souvent catastrophique dans les régions indiennes

Les observations réalisées dans la région de Hueyapan montrent que les stratégies d'utilisation de ces services financiers sont complexes et diversifiées. Pour les segments les plus aisés, l'accès au crédit et à l'épargne s'inscrit dans une démarche classique d'entrepreneuriat et de constitution de patrimoine familial (principalement du logement). Mais pour la majorité des sociétaires du Microbanco, il apparaît que les services financiers sont utilisés dans le cadre de stratégies de réduction de la vulnérabilité¹⁶ ; sur le court terme, en permettant de « lisser » les flux financiers et de diminuer la crainte de ne pouvoir assurer la subsistance de la famille au jour le jour. Pour ces familles, les projets à moyen et long terme visent plus à assurer la stabilité et la sécurité que le développement de leurs revenus. Au sein des projets de vie à moyen terme, on distingue l'amélioration de l'habitat et la réalisation d'événements sociaux (anniversaire des quinze ans de la fille, mariage pour les couples non mariés...), qui contribuent à l'insertion dans le tissu social. Quant aux projets à long terme, les plus récurrents sont la réussite scolaire des enfants à un niveau plus élevé que les parents (bien souvent, collègue ou lycée) ainsi que le retour définitif du chef de famille dans la communauté, dans le cas des migrants. Ce retour dépend de la capacité de la famille à développer sur place des activités productives générant suffisamment de revenus. Même si nous avons abondamment détaillé les limites de cette alternative, l'implantation d'un commerce ou la rénovation d'une plantation de café aide fréquemment les couples âgés à se stabiliser. Mais, le plus souvent, ce type d'investissement permet au migrant de passer d'un schéma de migration continue à celui de migration pendulaire.

Les crédits « de libre utilisation » offerts par les Microbancos et qui permettent une grande souplesse dans leur utilisation sont en contradiction avec le nouveau cadre réglementaire mexicain, qui contraint les institutions financières à classer les opérations en trois catégories (consommation, activité entrepreneuriale ou logement). Au vu des observations réalisées lors de cette étude, nous pouvons affirmer que le type de méthodologie des Microbancos est cependant bien adapté aux zones

16. Le succès surprenant de la micro-assurance-vie, proposée depuis un an par le Microbanco, confirme ces conclusions.

rurales où l'activité agricole ne constitue plus qu'un revenu secondaire, relayée par une multitude de petites activités ayant comme axe central la migration nationale. L'épargne intervient elle aussi pour réduire la vulnérabilité des familles, mais reste certainement trop peu répandue au sein d'une population qui envisage l'avenir principalement à court terme. Comment inciter ces personnes à épargner ? Afin de mieux répondre aux besoins exprimés par les sociétaires, les Microbancos expérimentent depuis peu de nouveaux services financiers, conçus pour améliorer l'impact dans ces deux dimensions. On peut mentionner le « crédit agricole » (plan de remboursement adapté aux cycles de production), le « crédit d'urgence », l'épargne programmée (épargne régulière en vue de la réalisation d'un projet), l'assurance rapatriement des corps pour les familles de migrants. D'autres services sont à l'étude (notamment des produits d'épargne, de crédit, de capital-risque et d'assurance spécifiques aux régions de fortes émigrations).

Conclusion

L'exemple du Microbanco *Timosenpaleuiti* montre que, dans une grande partie des régions rurales marginalisées du Mexique, il est possible de constituer de petites institutions d'intermédiation financière viables qui contribuent non seulement au développement économique local mais surtout à la réduction de la vulnérabilité des familles pauvres. Dans les régions à forte migration internationale, les dynamiques sociales et économiques semblent rendre plus difficile le succès de ce modèle. Les devises américaines tendent à entraîner l'abandon des petites activités productives traditionnelles des régions d'origine ; dès lors, l'utilisation du crédit se limite à une avance sur les revenus migratoires, ou sert à financer les départs aux États-Unis. Les Microbancos implantés au sein de régions à haut solde migratoire vers les États-Unis présentent souvent un fort excédent de liquidité, qui compromet leur rentabilité et viabilité financière. Des études, soutenues par la Banque Interaméricaine de Développement et les Nations Unies (IFAD) sont actuellement en cours dans deux zones différentes (Pahualtlan, de la Sierra Norte de Puebla, où subsiste une importante activité économique ; la région Mixtèque de l'état de Oaxaca, qui présente un effondrement démographique et économique presque total). Ces recherches devront permettre d'adapter l'offre de produits financiers et de la compléter par d'autres services (étude de filières de production, assistance technique, éducation financière, aide à la commercialisation).

D'une manière générale, la relation entre les services de microfinance et la réduction de la vulnérabilité constitue un champ de réflexion en plein développement, comme l'ont montré les deux séminaires internationaux organisés en mai 2007 (à Rio, Brésil et à Taxco, Mexique). Cependant, dans le contexte mexicain, la question de la vulnérabilité des familles rurales est encore absente des stratégies de la majorité des institutions de microfinance. Les risques auxquels sont confrontés ces foyers sont mal connus. Quels sont les chocs économiques qui menacent les familles rurales indiennes ? Quelles actions préventives prennent-elles pour en réduire les conséquences ? Comment font-elles face au moment de la crise ? Dans quelle mesure des services de microfinance peuvent-ils réduire cette vulnérabilité et quel

doit être le rôle de l'État ? Quel est l'impact de ces chocs et quelles sont leurs conséquences, notamment sur les migrations ? Une étude approfondie est actuellement en cours pour contribuer à répondre à ces questions¹⁷.

Dans le contexte actuel des politiques publiques du Mexique, les enjeux sont importants. En effet, alors que tout indique que le développement à grande échelle d'institutions locales de microfinance rurales, proposant des services financiers diversifiés, pourrait avoir un impact important sur la réduction de la pauvreté, les rares organismes existants sont menacés de disparition ou de marginalisation. Les aides publiques sont massivement dirigées vers les organisations de microcrédit qui interviennent en milieu urbain et dont la rentabilité est rapide (comme l'a démontré la spectaculaire entrée en bourse le 19 avril 2007 de 30 % du capital de l'ONG « Compartamos »¹⁸). En dépit d'une certaine ouverture récente, les programmes de développement ruraux encouragent le crédit (en soutenant des organismes de « dispersion » de prêts octroyés par l'État) et ignorent en général l'importance des autres produits financiers¹⁹. Ces crédits sont d'ailleurs très concentrés sur les agro-entreprises de trois états riches du nord du pays. La menace la plus grave qui pèse sur le secteur de la microfinance rurale au Mexique est cependant représentée par la mise en place d'un cadre réglementaire excluant. En effet, la réforme à la « loi sur l'épargne et le crédit populaire », approuvée le 24 avril 2007 par la chambre des députés, sous la pression des puissants organismes de microfinance urbains, constitue un secteur financier populaire à deux vitesses : d'une part les organismes « régulés », à même de respecter les complexes et coûteuses réglementations publiée par la Commission Bancaire et d'autre part les organismes non régulés, qui se voient interdites l'exercice de nombreuses activités²⁰ (réaliser de la promotion, opérer des programmes publics, capter largement l'épargne, payer les envois d'argent, etc.) [Cruz, 2007]. L'octroi de services financiers dans les régions rurales marginalisées du Mexique est une activité complexe, dont la rentabilité ne peut être assurée qu'à moyen terme. Une meilleure connaissance de l'impact positif de cette activité devrait amener les autorités nationales à adapter le cadre réglementaire et à soutenir le développement des institutions de microfinance qui interviennent dans ces régions.

17. Cette étude, coordonnée par AMUCSS et financée par AGROASEMEX (un organisme public de réassurance agricole), prévoit une phase qualitative (150 personnes interrogées dans le cadre de groupes focaux) et une phase quantitative (1 000 enquêtes). Elle bénéficie de l'apport méthodologique de plusieurs universités et instituts de recherches. L'étude comporte un échantillon spécifique de régions de fortes migrations.

18. Cette opération a déclenché une vive controverse dans le monde de la microfinance : la demande pour les titres a dépassé 13 fois l'offre. Au premier jour de transaction, la cote est montée de 22 %, portée par la rentabilité et la croissance exceptionnels de cette organisation. Cette introduction en bourse constitue un record historique pour le Crédit Suisse avec, pour les investisseurs initiaux, un rapport coût-bénéfice de 26 fois. Compartamos octroie à plus de 600 000 clients, principalement en milieu urbain, des crédits dont le taux d'intérêt annuel est de l'ordre de 100 %.

19. La création en 2006 au Mexique de la figure juridique de Société financière à objet multiple (SOFOM), habilitée à octroyer des prêts dans un cadre extrêmement souple mais interdite d'exercice d'autres activités financières, est révélatrice de la volonté des institutions publiques d'encourager le crédit.

20. Les autorités privilégient clairement l'intégration des microfinances dans le système bancaire classique, soit par le « *downscaling* » des banques existantes, soit par la transformation en entités bancaires des institutions de microfinance. Dans le milieu de la recherche au Mexique, très peu de travaux s'interrogent sur la pertinence de la stratégie [Del Angel, 2007].

BIBLIOGRAPHIE

- ALPÍZAR C., GONZÁLEZ VEGA C. [2006], *El sector de las Microfinanzas en México*, rapport USAID México, The Ohio State University.
- BOUQUET E., CRUZ I. [2002], *Construir un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo Rural*, México, Comisión de Desarrollo Rural de la Cámara de Diputados, 118 p.
- BUSO G. [2001], *Vulnerabilidades social : nociones e implicancias de políticas para Latinoamérica a inicios del siglo XXI*, séminaire international « Las diferentes expresiones de la vulnerabilidad social en América Latina y el Caribe », Santiago de Chile, 20 et 21 juin 2001.
- CAFIERO C., VAKIS R. [2006], *Risk and vulnerability considerations in poverty analysis : recent advances and future directions*, *S P Discussion paper*, 0610, The World Bank, 31 p.
- CEPAL [2002], *Vulnerabilidad sociodemográfica : viejos y nuevos riesgos para comunidades, hogares y personas*, Santiago de Chile, CEPAL, 69 p.
- CHURCHILL C. [2006], *Protecting the poor. A microinsurance compendium*, Genève, Organisation Internationale du Travail, 678 p.
- CRUZ I. [2007], « PEF Rural 2007: no más presupuesto para los compadres », *Diario El Financiero* 5 de diciembre del 2006, México.
- CRUZ I. [2006], « Comentarios a la propuesta de modificación a la Ley de Ahorro y Crédito Popular », *Diario El Financiero* 24 de abril del 2007, México.
- DEL ANGEL G. [2007], *Microfinanzas y Desarrollo Financiero*, séminaire international « Microfinanzas para los pobres rurales : microseguros y reducción de la vulnerabilidad », México, 7 mai 2007.
- FOSTER J., GREER J., THORBECKE E. [1984], « A class of decomposable poverty measures », *Econometrica*, vol. 52, p. 761-766.
- GÓMEZ SOTO F., GONZÁLEZ VEGA C. [2006], *Formas de asociación cooperativa y su participación en la provisión de servicios financieros en México*, rapport USAID México, The Ohio State University.
- HALL G., PATRINOS H.A. [2005], *Indigenous Peoples, Poverty and Human Development in Latin America : 1994-2004*, New York, Palgrave Macmillan, 328 p.
- LEVY S. [2006], *Productividad, crecimiento y pobreza en México. ¿Qué sigue después de Progres-Oportunidades ?*, Washington DC, Banco Interamericano de Desarrollo.
- MORVANT-ROUX S. [2006], *Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain*, thèse de doctorat de sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 425 p.
- PAQUETTE C., RITA S. [2005], « La experiencia de AMUCSS y de dos Microbancos Rurales en el estado de Oaxaca : Kaxa Taón y Lis Mii », in *Finanzas sociales y comercialización*, México, CEAAL, p. 47-107.
- SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus – La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.
- SESMA VÁSQUEZ S., MERINO JUÁREZ M.F., MARTÍNEZ MARTÍNEZ F. [2001], *Hogares con gastos catastróficos por motivos de salud. México 2000*, Secretaría de salud, coordinación general de planeación estratégica.