

Émigration, microfinance et réduction de la vulnérabilité rurale : une équation sans solution ? Le cas de la Mixteca dans l'État de Oaxaca au Mexique

Solène Morvant-Roux*, François Doligez**

Introduction

L'émigration est, au travers des transferts monétaires, de plus en plus souvent perçue comme une opportunité pour le développement et la réduction de la pauvreté. De fait, selon la Banque mondiale, les transferts migratoires ont atteint en 2005, 232 milliards de dollars pour les flux enregistrés toutes régions confondues dont 167 milliards de dollars pour les pays en développement, soit plus du double de l'aide publique au développement et un montant sensiblement proche des investissements directs à l'étranger.

Par-delà le coût humain qu'engendrent les différentes dynamiques migratoires, certaines études mettent en évidence un lien de causalité positif entre les deux phénomènes. « Une hausse de 10 % de la part des envois de fonds dans le PIB d'un pays conduit à une baisse de 1,2 % de la proportion de pauvres vivant avec moins de 1 dollar par jour et à 2 % de réduction de l'intensité ou de la gravité de la pauvreté dans le pays considéré »¹.

Mais la plupart des travaux sont plus modestes et peinent, sur des phénomènes bilatéraux très spécifiques et localisés, à dégager des tendances globales, validées à l'échelle macro-économique ou à partir d'études transversales sur un ensemble de pays [Banque mondiale, 2006]². L'ampleur de cet afflux de liquidité s'inscrit toutefois le plus souvent en décalage avec la situation de l'offre en services financiers qui caractérise les régions de départ : la marginalisation économique et sociale des familles dont sont issus les migrants coïncide avec un niveau élevé d'exclusion financière. Ayant pour ambition de lutter contre cette forme d'exclusion, les institutions financières et, particulièrement, celles du secteur de la microfinance ont fait

* Économiste, LEFI-Université Lumière Lyon 2 – solenmorvant@yahoo.fr.

** Agro-économiste, IRAM/Université Rennes 1 – f.doligez@iram-fr.org.

1. Étude transversale sur 74 pays réalisée par Adams et Page en 2003 et citée par Penent [2005, p. 45].

2. « *The evidence on the effect of remittances on long term growth is inconclusive* ».

de ces transferts leur « *nouvelle star* »³ et rivalisent de propositions pour améliorer leur valorisation [CGAP, 2005]. Dans cette perspective, les défis à relever sont multiples et les risques qu'ils engendrent se posent avec plus d'acuité en milieu rural.

Au-delà des difficultés inhérentes aux caractéristiques de zones enclavées où vivent des populations fortement touchées par l'exclusion sociale, la valorisation du capital-investissement dans les pays de départ se heurte à un certain nombre de spécificités propres à ce type de flux financiers. Certaines sont bien connues et renvoient, dans le cadre de la nouvelle économie de la migration du travail, à la stratégie de diversification des revenus des ménages dont la clé de voûte est le transfert d'économie du migrant qui vient compenser l'incertitude propre et l'absence de mécanismes de couverture des risques économiques ou sanitaires dans les zones de départ. Il s'agit d'un mécanisme de solidarité collective construit au niveau de la famille du migrant et, donc, d'abord d'un fonds mobilisé en cas d'aléas.

La construction d'une intermédiation financière inclusive favorisant la valorisation de cette « épargne à distance », mais aussi ses limites, peuvent être appréhendées à travers une approche globale qui favorise la prise en compte des trajectoires à la fois individuelles et collectives, locales et extraterritoriales. Cet article se propose d'en esquisser quelques éléments à partir de l'étude d'une organisation de microfinance implantée dans la région de la Mixteca, caractérisé par un mouvement migratoire intense vers les États-Unis d'Amérique. Après avoir retracé le cadre de la migration entre les deux pays et rappelé les spécificités de la microfinance au Mexique, nous interrogerons les potentialités réelles de la microfinance pour impulser des dynamiques économiques rurales susceptible de se substituer à la stratégie migratoire prédominante dans la région étudiée.

L'émigration au Mexique : contexte global et déterminants régionaux

Un phénomène ancien et de portée nationale

L'émigration mexicaine aux États-Unis remonte à la fin du XIX^e siècle et s'est consolidée au fil du temps. Le phénomène est donc ancien et soumis aux événements politiques et sociaux de part et d'autre de la frontière. Dès le XIX^e siècle, la main-d'œuvre mexicaine a commencé à circuler à travers une frontière ouverte, tracée dans une zone de colonisation récente et intégrée depuis peu aux États-Unis. Tout au long du XX^e siècle, le courant migratoire connaît des fluctuations en fonction des législations (Loi Simpson Rodino des années 1980), du marché du travail (programmes « *braceros* » pour le recrutement de la main-d'œuvre agricole de 1942 à 1964) et de la conjoncture nord-américaine (expulsions massives au

3. « *New star of international finance for emerging markets* », propos tenus durant la Conférence AFD-EUDN (Paris, novembre 2006) portant sur Migrations et développement.

moment de la crise de 1929 ou à la fin de la guerre de Corée). À ces facteurs, il faut ajouter les effets de « décrochage » [Léonard, Losch, 2005, p. 2] liés à l'accroissement des écarts financiers ou économiques entre les deux pays⁴.

Les analyses historiques sur la longue durée infirment un certain nombre d'hypothèses, à visées souvent politiques, sur le fonctionnement de la frontière. Cette dernière n'est pas la soupape de sécurité qu'il serait nécessaire de renforcer face au risque « d'invasion » des zones prospères par les pauvres du Sud ; pas plus qu'il ne s'agit d'un « robinet » permettant aux États-Unis de contrôler la stabilité économique et sociale du Mexique. L'image de la « porte de saloon » – absence de clé, flux croisés dans les deux sens, se stabilisant par elle-même en fonction des pressions croisées des deux côtés mais toujours entrebâillée – semble plus appropriée à l'analyse de son fonctionnement [Durand, 1994, p. 38-40].

Le phénomène migratoire n'en demeure pas moins d'envergure nationale pour le Mexique et, désormais, pour les États-Unis également, comme l'illustre la mobilisation de la minorité hispanique, principalement d'origine mexicaine, contre le projet de construction d'un mur à la frontière sud des États-Unis voté par la Chambre des Représentants en décembre 2005. En 2000, le recensement mené aux États-Unis permettait de dénombrer près de 10 millions de personnes nées au Mexique, soit un doublement par rapport à 1990 et qu'il faut rapprocher de la population nationale mexicaine estimée à plus de 100 millions d'habitants. Son accélération peut être mise en perspective avec l'hypothèse d'une « impasse de transition » [Léonard, Losch, 2005], comme conséquence du mode d'intégration des ruraux aux nouvelles formes de production et de marché correspondant à la libéralisation des échanges agricoles (Traité de Libre Commerce d'Amérique du Nord) et l'absence d'opportunités d'emplois dans d'autres activités. De fait, on dénombre 2,5 millions de ruraux supplémentaires au Mexique dans la décennie 1990 sur une population rurale de 25 millions, soit un quart de la population nationale. Les transformations économiques ont eu des effets d'entraînement insuffisants. Le solde positif de 500 000 emplois dans l'industrie (via les usines d'assemblage – *maquiladoras* – qui se sont étendues à tout le pays) n'a pas compensé le repli du secteur agricole (moins 1,3 millions d'emplois), ce qui n'a pas fait progresser la convergence espérée des rémunérations entre les deux pays [Léonard, Losch, 2005, p. 2].

En contrepartie, les transferts d'argent en provenance des émigrés auraient, quant à eux, été multipliés par cinq en dix ans. De près de 4 milliards de dollars en 1995, ils ont dépassé les 20 milliards en 2005 et positionnent le Mexique comme troisième pays récipiendaire de ce type de fonds après l'Inde et la Chine, même s'ils ne représentent que 2,5 % du Produit intérieur brut mexicain.

4. Comme par exemple la dévaluation du peso mexicain en 1976 qui a doublé le pouvoir d'achat des rémunérations en dollars. À l'heure actuelle, le salaire journalier agricole mexicain, de l'ordre de US\$5, reste inférieur au salaire horaire minimal aux États-Unis : US\$6.

Le profil micro-régional de l'émigration dans la Mixteca

L'étude ne s'intéresse qu'à la Mixteca dite « Oaxaqueña », située au nord-ouest de l'État. La singularité de la situation migratoire dans la Mixteca procède de la configuration extrême de cette région en termes de pauvreté et d'enclavement. Peuplée de plus de 430 000 habitants, le solde démographique de cette région est en baisse (-0,07 % entre 2000 et 2005). Région montagneuse où prédomine l'élevage bovin couplé à une agriculture vivrière (maïs et haricot) manuelle ou à traction animale de faible productivité, les revenus monétaires y sont très faibles : plus de 80 % de la population active percevrait un revenu inférieur à deux fois le salaire minimum [Arredondo Casillas, 2001, p. 52]⁵. Ces quelques indicateurs expliquent la stratégie adoptée par environ 30 % des ménages de la région d'associer les revenus de la migration à la production agricole et rurale. Ainsi, les agriculteurs, essentiellement indigènes, originaires des municipalités de cette région constituent la moitié des migrants de l'État de Oaxaca.

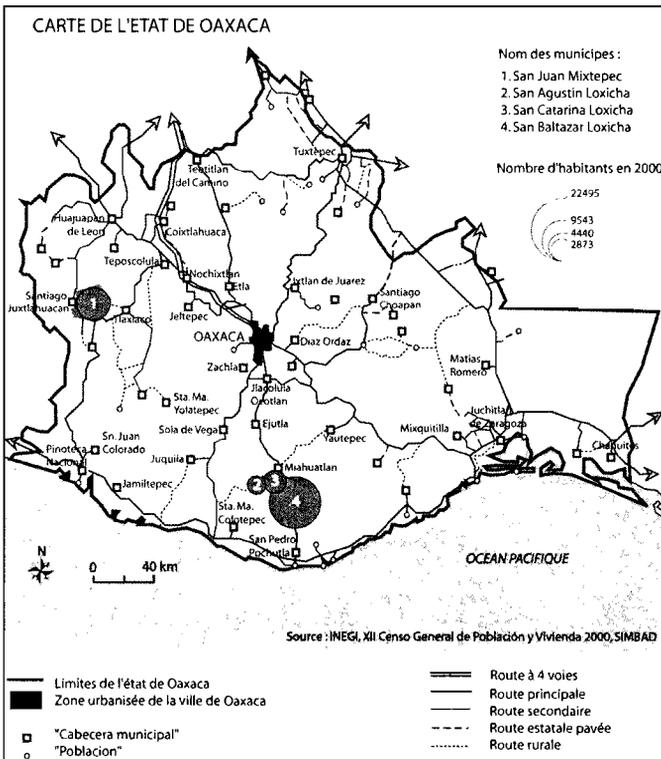


Fig. 1 – Carte de l'État de Oaxaca (réalisée par C. Stamm, Cemca)

5. Pour le pays au revenu par habitant le plus élevé d'Amérique latine, les enquêtes nationales mettent en évidence que 47 % de la population vit en dessous du seuil de pauvreté et que ce pourcentage concerne plus de 61 % de ruraux contre 38 % d'urbains (données CONEVAL).

La migration temporaire ou *golondrina* et la migration définitive couvrent trois grandes destinations : vers d'autres localités de l'État, vers d'autres États du Mexique ou, enfin, vers d'autres pays, essentiellement vers les États-Unis d'Amérique. Si les modalités et processus migratoires répondent à des stratégies distinctes, les destinations choisies dépendent de facteurs liés aux opportunités économiques sur place. Les réseaux sociaux formés à partir des pionniers jouent un rôle décisif en intervenant à différents niveaux du processus migratoire : la mobilité géographique (financement du départ, mise en relation avec les passeurs), l'installation, l'adaptation et l'insertion dans le marché du travail local (aide matérielle et linguistique) et facilitent les interactions avec la communauté d'origine.

Le processus migratoire Mixtèque vers les régions du Nord du Mexique a démarré dès la fin des années cinquante. Vers la fin des années soixante, cette première vague a favorisé le passage en Californie où l'insertion s'est réalisée par les emplois agricoles qui n'exigent aucune qualification. En 2001, les 50 000 travailleurs mixtèques représentaient 5 % de la main d'œuvre agricole de cet État (Leal, 2001). Enfin, d'individuelle et temporaire, la stratégie de migration s'est progressivement convertie en stratégie permanente et familiale.

Les caractères originaux de la microfinance au Mexique

Un développement récent, disparate et faiblement régulé

Malgré le faible taux de bancarisation de la population⁶ et la concentration urbaine des services bancaires, la microfinance a connu au Mexique un démarrage tardif qu'il faut relier à l'instabilité monétaire du pays, peu propice à la collecte d'épargne, ainsi qu'à la forte présence des organismes de financement public en milieu rural, Fira et Banrural notamment⁷. Le système public de financement rural a longtemps mis l'accent sur l'accès au crédit plus qu'il ne s'est traduit par l'émergence d'une véritable intermédiation financière rurale [Gonzales-Vega, 2004].

En termes de couverture en services financiers, le résultat de cette situation est parfaitement illustré par le contexte qui prévaut dans l'État de Oaxaca et d'une manière générale dans les régions pauvres et rurales du Sud du Mexique. Ainsi, dans l'État de Oaxaca, la densité bancaire était la plus basse du pays avec une succursale pour 29 000 habitants en 2001 alors que la moyenne nationale était d'une succursale pour 12 000 habitants. Des 570 municipalités de l'État, seules 28 disposent d'une agence bancaire [Arredondo Casillas, 2001, p. 17].

6. Estimé à 31 % de la population adulte.

7. Banrural, ou Banco Nacional de Crédito Rural est une banque de détail, en cours de liquidation, qui a disposé jusqu'à 528 agences rurales en 1988. Fira est un établissement financier public constitué de cinq fonds spéciaux (*fideicomisos*) agissant comme une banque de refinancement et disposant de mécanismes incitatifs divers (subventions, facilités de refinancement, etc.) pour promouvoir la participation des banques commerciales dans l'octroi du crédit agricole. Le système comprenait enfin une société publique d'assurance agricole, ANAGSA, qui assurait les crédits octroyés par le biais de Banrural et du Fira et, dans la pratique, couvrait l'essentiel des impayés non recouverts par les banques dans le financement agricole [Bouquet, Cruz, 2002].

Les intermédiaires financiers non bancaires s'y sont fortement développés. Uniquement dans la Mixteca, on recense 26 organisations en 2001 : 13 coopératives d'épargne crédit, 9 caisses solidaires, 3 succursales de la caisse populaire mexicaine et une union de crédit [Arredondo Casillas, 2001, p. 57-59] qui associent près de 6 % de la population totale des municipalités où elles sont implantées.

Ce n'est que tardivement que l'État mexicain a mis en place un cadre institutionnel plus favorable à la microfinance. La Loi d'épargne et de crédit populaire (LACP) n'a été promulguée qu'en juin 2001 pour encadrer un secteur jusque-là régi par des textes légaux déficients. Alors que les scandales de faillites de caisses solidaires, souvent frauduleuses, ont émaillé les années 1990, l'élaboration d'un cadre légal s'est avéré nécessaire pour protéger l'épargne déposée et pérenniser l'offre de services financiers. Malgré le régime transitoire initialement fixé jusqu'à juin 2005, l'agrément des « entités d'épargne et de crédit populaire »⁸ ne s'est accompli que très partiellement. Pour l'État de Oaxaca, des 352 caisses d'épargne et de crédit existantes, seules 70 se sont inscrites dans le processus légal⁹ ce qui pose un épineux problème aux autorités monétaires comme politiques.

Les spécificités de l'intermédiation financière en zone d'émigration

Si les zones rurales sont, du fait des risques et des coûts associés à l'activité de prêt dans ces contextes, largement délaissées par les acteurs de l'intermédiation financière, San Juan Mixtepec présente une situation singulière : celle d'une municipalité de 7 423 habitants dont le chef-lieu de 1 518 habitants accueillait en 2005 huit coopératives d'épargne et de crédit en plus de l'organisation étudiée, la microbanque « Xuu Nuu Ndavi » [Cruz, 2005]. Les dépôts cumulés des institutions étaient estimés, en 2005, à près de 1,4 million de dollars.

Cette situation très concurrentielle s'appuie sur des transferts monétaires provenant de la dynamique migratoire fortement marquée dans cette localité, mais cache cependant des fragilités importantes. La première est due à la structure financière des institutions de microfinance dans ce type de zone. Alors que les institutions de microfinance assurent habituellement leur rentabilité par un investissement important de l'épargne collectée sous forme de crédit, elles se trouvent en situation de surliquidité, faute d'octroi de prêts suffisant. Il est possible d'illustrer cette situation en comparant le taux de réemploi de l'épargne collectée sous forme de crédit entre un échantillon de 14 institutions de microfinance rurales de l'État de Oaxaca (83 %) avec celui du réseau de microbanque de la région Mixteca (32 %). Cette structure financière globale peut engendrer une gestion plus laxiste du crédit et des taux d'impayés importants au niveau des institutions. Mais, au-delà, elle accroît la concurrence entre institutions et, en l'absence de mécanisme de centrale des risques, elle facilite l'endettement croisé des emprunteurs au niveau de plusieurs

8. Coopératives ou sociétés de capitaux.

9. Selon les données de CONDUSEF (Comision Nacional para la Proteccion y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros) citées par le quotidien local El Tiempo.

institutions et augmente les risques de surendettement de ces derniers. Ce qui, à terme, peut mettre en péril l'épargne des migrants.

Au-delà des problèmes induits par cette concurrence aggravée par la circulation intense de liquidité dans la zone, se pose également un certain nombre de défis spécifiques liés à l'enclavement très marqué de la région. La microbanque se démarque des autres coopératives d'épargne et de crédit dans la mesure où elle s'inscrit dans une démarche d'inclusion de populations qui cumulent de multiples handicaps. Une démarche résolument volontariste s'avère nécessaire pour repousser les barrières de l'exclusion financière : sociales, économiques ou géographiques¹⁰. Les microbanques créées et appuyées techniquement par l'AMUCSS – Association Mexicaine des Unions de Crédit du Secteur Social – sont implantées soit dans des villes secondaires de l'État soit dans des localités rurales reculées mais où le potentiel d'activité permet un tel degré de décentralisation. À partir de cette implantation, les promoteurs (agents de crédit) des microbanques se rendent dans les localités environnantes afin de promouvoir les services de crédit individuel et solidaire et de collecter l'épargne. La configuration particulière de la zone d'intervention, San Juan Mixtepec, se traduit par une organisation des activités de la microbanque autour de deux principaux services financiers : le transfert d'argent et la collecte de dépôt à terme. Soucieuse de réduire la distance, les coûts et les risques supportés par les ménages que suppose l'acheminement des transferts par le réseau social – par l'intermédiaire d'autres migrants rapatriant l'argent des uns et des autres à l'occasion d'une visite à la communauté – ou par le recours aux services des banques implantées dans la ville secondaire la plus proche située à plus de deux heures de transport, la microbanque offre un service d'acheminement de l'argent de cette ville vers les deux agences décentralisées. Le dispositif implique que le migrant réalise le transfert sur le compte bancaire possédé par la microbanque, il en informe les salariés par téléphone lesquels se rendent à la ville pour récupérer l'argent et l'acheminement jusqu'à l'agence décentralisée où il est soit récupéré par la famille soit directement déposé sur un compte d'épargne. L'étape d'acheminement de l'argent est donc prise en charge par l'institution de microfinance. Or, sur les routes montagneuses, le risque d'attaque et de vol est élevé. Par ailleurs, quand les comptes sont détenus par les migrants, comment maîtriser le risque de fraude sur l'épargne en l'absence de possibilité de rapprochement, dans les contrôles, entre le livret de l'épargnant et les registres comptables de la microbanque ? Ce risque spécifique de gestion de l'épargne en zone d'émigration se retrouve dans d'autres contextes et vient s'ajouter aux risques liés à l'activité de crédit.

Plus largement, la gouvernance des institutions de microfinance doit prendre en compte des intérêts particuliers très différents selon les catégories d'acteurs : les familles des migrants recevant les transferts et épargnant sur leur propre compte ou au nom des migrants, les familles sollicitant un crédit pour permettre à l'un des

10. Ou, en d'autres termes, barrière linguistique et culturelle, faiblesse des revenus, absence de titre de propriété foncière et enclavement géographique – zones montagneuses – de leur lieu de vie.

leurs d'émigrer, les migrants, qui envoient l'argent sur le compte de la micro-banque et, enfin, les clients qui ne sont pas concernés directement par la migration et sollicitent des services de crédit ou d'épargne. Enfin, les associations de migrants représentent des interlocuteurs importants et qui entendent soutenir, au travers de la constitution de fonds disponibles pour les investissements en infrastructures de base, le développement économique et social de leur région.

À terme, il est donc possible que les transferts migratoires, au lieu de contribuer à la consolidation de l'intermédiation financière locale, engendrent un environnement défavorable où s'accroissent les risques de fraudes et les défaillances de gestion dans les services de crédit et d'épargne, où la gouvernance des institutions se voit fragilisée par les tiraillements entre des intérêts contradictoires et où augmentent, enfin, les conditions de crise financière systémique au niveau local. L'étoile rêvée serait-elle donc moins brillante que prévu ? Mais peut-être que le potentiel d'activités issu des dynamiques locales compense les difficultés propres à ce type d'environnement ? C'est ce que les enquêtes sur les pratiques d'épargne et de crédit permettent d'approfondir.

Pratiques de microfinance et gestion du risque

La gestion familiale et communautaire de la liquidité

Face aux multiples risques auxquels sont confrontées les populations (épuisement des stocks alimentaires, santé, etc.), l'absence de mécanismes formels de protection sociale oblige les familles à recourir à une gamme de stratégies informelles pour réduire leur vulnérabilité présente ou à venir. Les ménages à revenus modestes adoptent par anticipation une pluralité de comportements destinés à les prémunir des risques éventuels ou prévisibles car récurrents. L'une des stratégies privilégiée consiste à renoncer à la consommation instantanée d'une portion du revenu – épargne, prêt aux ménages du réseau social exprimant un besoin de liquidité – contre une utilisation ultérieure sous forme de mobilisation de l'épargne ou sollicitation de prêts auprès des personnes soutenues préalablement.

Les ménages adoptent également des stratégies visant à mieux réguler leurs revenus ou leurs dépenses de consommation : ils étendent leurs relations sociales, multiplient leurs sources de revenus au travers de la diversification des activités productives ou de l'émigration saisonnière ou permanente, retirent leurs enfants de l'école, réduisent le nombre de repas quotidiens ou la quantité consommée à chaque repas, décapitalisent par la vente d'un bien matériel ou de bétail, etc.

Au total, ces stratégies ont pour point commun de viser à soutenir le niveau de consommation du ménage en cas de chute de revenu ou en situation de faiblesse structurelle des sources de revenus. Parmi ces stratégies, la migration est largement privilégiée par les ménages vivant dans la Mixteca. Cette migration, principalement internationale, donne lieu à un flux élevé de transferts monétaires à destination des membres des ménages ou des familles demeurés dans le village d'origine

du ou des membres émigrés. La migration et les transferts privés constituent ainsi, dans le cadre d'une « économie familiale en archipel » [Quesnel, 2005] la réponse des ménages mixtèques face au manque structurel d'opportunités d'emploi sur les marchés locaux du travail ainsi qu'à la faiblesse des revenus agricoles compte tenu de la productivité réduite en vue d'assurer la subsistance de la famille. Dans cette configuration locale, l'émergence d'une offre de crédit susceptible de permettre à ces ménages de réaliser des investissements productifs afin de diversifier leurs sources de revenus est-elle susceptible de remettre en question la dynamique migratoire qui prévalait avant ce changement des conditions d'accès au crédit ? Cette question est également valable en ce qui concerne la mise en place de services d'épargne adaptés et combinés à des produits de crédit complémentaires visant à favoriser l'investissement productif au niveau local. Cette question de l'interaction susceptible de s'établir entre deux modalités distinctes de gestion du risque peut être illustrée par des résultats d'enquête. L'analyse s'appuie sur des données qualitatives et quantitatives collectées auprès de 108 ménages originaires de 14 villages différents de la municipalité, clients et non-clients du dispositif de microfinance étudié, disposant ou non de transferts migratoires au sein de la famille ¹¹.

Une première étape de l'analyse consiste à interroger le rôle respectif des transferts migratoires et du microcrédit dans la gestion des risques par les familles. Elle permet d'identifier l'interaction qui se met en place entre ces deux stratégies de réduction de la vulnérabilité. Enfin, un dernier niveau d'analyse doit permettre d'appréhender le rôle de l'épargne et plus précisément celle issue des transferts déposés au sein des organisations de microfinance.

Les transferts privés – ou *remesas* – sont envoyés majoritairement par les enfants émigrés du couple. Dans plus de 80 % des cas, le lien de parenté qui lie la personne émigrée aux membres de la famille restés sur place est celui de la filiation. L'enquête révèle que 67 % des familles comptant un ou plusieurs membres émigrés reçoivent une aide monétaire (76 % des transferts proviennent des enfants et 13 % proviennent du chef de famille). Les montants annuels reçus varient entre \$20 et \$US 10 800 ¹², le montant annuel médian étant de \$US 1 200.

Il est difficile d'évaluer précisément où va cet argent. Nos chiffres ne révèlent qu'une hiérarchie approximative qui ne tient pas compte des montants réellement alloués à tel ou tel autre poste de dépenses. Alimentation et biens de consommation courante constituent, en fréquence, la destination première (52 % des ménages de l'échantillon) de cet argent reçu mensuellement (17,5 %), deux fois par mois (3 %),

11. L'échantillon des enquêtes menées dans la région considérée a été construit à partir de la méthodologie adoptée pour l'enquête de plus grande ampleur que nous avons encadrée dans plusieurs villages aux caractéristiques migratoires distinctes. Les critères retenus pour la construction de l'échantillon stratifié sont : le pourcentage de ménages clients de l'IMF par localité et par sous-division (Ageb et manzanas) pour les localités où ces subdivisions existent et la répartition des clients selon le genre afin de conserver la représentation hommes/femmes [Morvant-Roux, 2006].

12. Ces montants considérables – de l'ordre de \$US2 000 mensuels – s'expliquent par le fait que la famille reçoit de l'argent de plusieurs membres émigrés. C'est par exemple le cas d'un couple dont les trois enfants émigrés aux États-Unis apportent un soutien économique important. Une partie de cet argent sert à la subsistance de la famille et l'autre est épargnée sous forme de prêts auprès des voisins, famille, amis.

tous les deux mois (14 %) ou seulement deux fois par an (22 %) par les autres membres de la famille. Le second poste d'utilisation le plus fréquemment cité, correspond aux dépenses d'éducation (17,3 %). Une partie de l'argent reçu (13 % des personnes interrogées) destinée à faire face aux frais d'éducation des autres enfants (frères ou sœurs du migrant) n'est pas dépensée sur place : transitant par la Mixteca, elle est ensuite envoyée à nouveau vers le lieu d'études de l'enfant concerné (Morvant, 2005). Les transferts permettent aussi de s'acquitter des dettes contractées (11 %), le plus souvent au moment du départ du migrant pour financer le voyage et le passage de la frontière lequel est réalisé à l'aide d'un *coyote* (personne du village le plus souvent qui, au péril de sa vie, aide les prétendants à l'émigration à franchir la frontière de façon illégale moyennant une rémunération comprise entre US \$1 000 et 1 200)¹³. Viennent ensuite les dépenses de construction et d'équipement en biens durables (6,5 %), l'épargne auprès d'un intermédiaire financier formel (7,5 %) ou, enfin, la participation aux dépenses liées à des festivités et autres obligations communautaires (4 %). Une fraction marginale des ménages utilise l'argent reçu pour des investissements liés à des activités économiques génératrices de revenus : seuls respectivement 3,3 % et 0,3 % des personnes enquêtées déclarent l'utiliser en partie pour l'agriculture ou dans le commerce.

Dès lors, les transferts de migrants ne constituent une source de diversification du revenu que de façon limitée : pour beaucoup de familles ils constituent la quasi-totalité du revenu monétaire. L'analyse quantitative met en lumière que pour 20 % des familles comptant au moins un migrant ou 40 % des familles recevant une aide monétaire de la part de leurs membres émigrés, les transferts représentent la totalité du revenu monétaire. Pour 50 % des familles, les transferts représentent plus de 45 % du revenu monétaire¹⁴.

Une première remarque découle de ce constat : contrairement à la migration saisonnière qui assure la survie des familles entre deux périodes de récolte, la migration internationale permanente procure un revenu plus ou moins régulier à la famille restée dans la localité d'origine. La contrainte de liquidité est moins forte, les familles pouvant compter sur un revenu régulier, ne sont, de surcroît, guère incitées à investir en vue d'assurer, par leur propre travail, un revenu monétaire supplémentaire.

Envisagée dans ce contexte, la relation de complémentarité qui prévaudrait entre ces deux sources de liquidité – transferts privés et microcrédit – en tant que sources de diversification du revenu n'est pas évidente : l'interaction qui s'établit relève davantage d'une complémentarité limitée, c'est-à-dire dans la gestion intertemporelle des flux de liquidité. Les enquêtes confirment que les bénéficiaires de transferts migratoires sont davantage représentés parmi la catégorie des épargnants

13. Trois stratégies principales permettent le financement de l'émigration réalisé dans 55 % des cas avec le soutien de la famille : l'épargne, l'emprunt auprès de la famille, des voisins mais aussi des personnes émigrées ou encore auprès d'une source de financement formel ; enfin, le financement peut être assuré grâce à la vente d'animaux.

14. Ces estimations quantitatives ne sont qu'approximatives tant il est difficile de saisir la réalité des revenus monétaires de ces ménages avec précision.

(60 % d'entre-eux) que parmi celle des clients emprunteurs (45 %). Parmi les emprunteurs qui reçoivent des transferts, le microcrédit vient *a priori* se substituer ou compléter les transferts migratoires comme source de revenu pour les dépenses courantes et comme source de liquidité pour les dépenses productives¹⁵. Une autre utilisation du prêt consiste cependant à financer le coût de la migration d'un membre de la famille ; laquelle compte en général déjà une ou plusieurs personnes émigrées (tab. 1). De fait, on constate que, parmi les personnes recevant des transferts migratoires, la stratégie privilégiée pour le remboursement du microcrédit n'est autre que le recours aux transferts migratoires : 43 % des emprunteurs remboursent tout ou partie du prêt avec l'argent de la migration soit près de 100 % des emprunteurs recevant des transferts.

Tab. 1 – Utilisation des prêts de la microbanque

	Reçoivent des transferts privés		Moyenne de l'échantillon
	Oui	Non	
Dépenses courantes	18 %		12 %
Activité productive	20 %	18 %	21 %
Achat d'un terrain ou bien d'équipement	18 %	27 %	21 %
Remboursement de dette	4 %		3 %
Dépenses scolaires		18 %	6 %
Obligations sociales		10 %	3 %
Migration	27 %		18 %
Construction/ rénovation maison	4 %	18 %	10 %
Dépenses de santé	4 %	10 %	6 %
TOTAL	22	11	100 %

Source : Morvant [2005].

L'accès au microcrédit ne réduit donc que partiellement et pour une courte durée la dépendance des ménages aux transferts migratoires : il constitue pour la

15. Pour les ménages recevant des transferts, les investissements réalisés à partir du microcrédit le sont le plus souvent dans des activités commerciales et de services : transport individuel et collectif, téléphone ou d'internet.

catégorie de ménages une anticipation sur des revenus ne résultant pas d'une activité économique locale mais est issu de la rémunération de la main-d'œuvre expatriée de la famille. L'activité économique dégage des excédents permettant à peine de faire face aux dépenses courantes (alimentation, éducation) ou aux dépenses induites par l'une ou l'autre des activités productives. Dès lors que l'échéance du prêt approche, les emprunteurs sont confrontés à la nécessité de se procurer la liquidité qui permettra de faire face à leur dette et de ne pas « faillir ». Le microcrédit offre, dans ce contexte, une nouvelle source de liquidité. Utilisé pour des dépenses courantes ou des activités peu rémunératrices, celui-ci ne fait le plus souvent que déplacer dans le temps la contrainte de liquidité laquelle sera réglée en dernière instance par le recours au réseau familial et, notamment, aux transferts migratoires.

Un approfondissement des inégalités et des dépendances ?

La catégorie des ménages épargnants se divise en deux sous-ensembles correspondant globalement aux ménages recevant des transferts privés et aux autres. Les premiers épargnent des montants considérables compris entre 500 et 30 000 dollars. Cet argent est souvent destiné à la construction d'une maison ou à son entretien. Une partie de ce sous-échantillon constitue deux fonds d'épargne auprès de deux intermédiaires financiers bien distincts. Le premier fonds, constitué de montants faibles, est déposé auprès de la microbanque. Dédiées aux dépenses courantes, ces petites sommes sont déposées à portée de main ; l'argument de proximité joue ici un rôle primordial. Toutefois, pour les sommes importantes correspondant à une stratégie d'accumulation à plus long terme, le critère qui prime est celui du taux de rémunération des sommes épargnées : les personnes n'hésitent donc pas à se déplacer pour aller déposer leur épargne auprès d'un intermédiaire financier certes plus éloigné (entre 30 minutes et 2 heures de marche) mais proposant des taux d'intérêts plus attractifs. Enfin une partie de l'argent épargné est soustraite de la dépense familiale : 13 % des comptes recensés appartiennent en réalité au membre émigré qui souhaite épargner pour pouvoir à son retour faire construire une maison.

Pour les ménages ne recevant aucun soutien financier, les sommes épargnées correspondent le plus souvent à une épargne de précaution (montants inférieurs à 500 dollars) visant à se prémunir en cas de baisse imprévue des revenus ou de dépenses inattendues (maladie, décès, etc.). La vulnérabilité des familles se joue donc au-delà de l'accès aux services financiers. Elle est de toute évidence davantage déterminée par la réception de transferts privés, leur montant et leur disponibilité en cas de difficulté passagère. Les informations concernant les difficultés auxquelles les ménages ont été confrontés au cours de l'année écoulée révèlent que le clivage client/non-client de la microbanque n'est pas pertinent et que l'analyse doit prendre en compte le critère de réception ou non de ces transferts par le ménage. Certes les services financiers ont un rôle à jouer pour inciter les ménages à accumuler de petites sommes mobilisables en cas d'imprévus mais là encore les enquêtes mettent en évidence que l'argent de la migration représente la solution privilégiée pour gérer les imprévus. Deux stratégies prévalent : l'une consiste à utiliser directement l'argent préalablement envoyé ou à solliciter le parent expatrié pour qu'il envoie la

somme nécessaire, l'autre consiste à solliciter un prêt auprès d'un intermédiaire financier ou au sein du réseau social et de le rembourser par la suite avec l'argent envoyé par le ou les parents émigrés.

La singularité du contexte d'intervention de la microbanque provient du fait que les populations vivant dans ces localités de forte dynamique migratoire sont disparates : une frange des ménages est surliquide et peut compter sur un revenu relativement important alors que l'autre frange éprouve des besoins de liquidité et son revenu monétaire est très faible. Dans un contexte où les opportunités de diversification ne sont pas extensibles, et d'ores et déjà partiellement occupées par les familles de migrants ne dépendant pas d'un prêt formel pour investir, le risque n'est-il pas pour l'institution de microfinance de contribuer à la reproduction de ces inégalités par la différenciation de ses services pour répondre à l'ensemble des demandes locales ?

Conclusion

À l'instar du débat sur l'impact de la migration sur la croissance, l'étude locale des effets des transferts migratoires sur le développement de l'intermédiation financière illustre la complexité des interactions existantes entre les deux phénomènes. Dans la Mixteca, la migration s'inscrit dans le processus historique de décrochage conduisant à une « impasse de transition ». Dans un tel contexte, l'environnement financier est moins favorable qu'il n'y paraît. En outre, l'utilisation du crédit s'inscrit dans une gestion complexe de la liquidité et, le plus souvent, comme avance sur les revenus migratoires, alors qu'apparaissent de nouvelles inégalités économiques selon la position migratoire de la famille.

L'étude de cas semble montrer que la migration, nouvelle étoile du secteur financier déjà moins brillante que prévue, ne brille pas forcément pour tout le monde. Pour le CGAP [2005, p. 1], l'attrait envers les transferts migratoires est lié à la possibilité offerte aux prestataires de services financiers d'atteindre leurs objectifs économiques et sociaux. Mais, dans la pratique, il est probable que les situations et les contextes diffèrent, de même que les finalités des institutions de microfinance et que l'ambivalence demeure quant aux effets de l'interaction migration et services financiers sur la vulnérabilité des ménages ruraux.

BIBLIOGRAPHIE

- ARREDONDO CASILLAS E. [2001], *Estudio para el Desarrollo y fortalecimiento de Instituciones Financieras Rurales en las Regiones Marginadas de Oaxaca*, SAGARPA-Banco mundial, 78 p.
- BANQUE MONDIALE [2006], *Global Economic Prospects 2006 : Economic Implications of Remittances and Migration*, Washington.
- BOUQUET E., CRUZ I. [2002], *Construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural*, México, Comisión de Desarrollo Rural, 118 p.
- CGAP [2005], *Élaboration d'une stratégie d'offre de services de transfert d'argent : Lignes directrices destinées aux prestataires financiers pour les pauvres*, Washington, CGAP, Étude spéciale n° 10, 32 p.
- CRUZ I. [2005], « Bancarización desde abajo : de las remesas familiares al control de flujos financieros », Communication au Séminaire International, *Problemas y Desafíos de la Migración y el Desarrollo en América*, Cuernavaca, 8 p.
- DURAND J. [1996], *Migrations mexicaines aux États-Unis*, Paris, CNRS-Éditions, 214 p.
- GONZALEZ VEGA R. [2004], *Rural Financial Markets in Mexico : Issues and Options*, Chemonics International Inc., Washington DC, 18 p.
- LEAL A. [2001], « La identidad Mixteca en la migración al norte : el caso del frente Indígena Oaxaqueño Binacional », *Les cahiers ALHIM*, n° 2.
- LÉONARD E., LOSCH B. [2005], « L'insertion de l'agriculture mexicaine dans le marché nord-américain : changements structurels, mutations de l'action publique et recompositions de l'économie rurale et régionale », Communication au colloque RINOS-CEIM Uqam, *Intégrations régionales et stratégie de développement*, Montréal, 27 p.
- MORVANT S. [2005], *Estudio de impacto en dos Microbancos de la red FINCOAX, Lis Mú y Xuu Nuu Ndavi*, Estado de Oaxaca. Unpublished study, México, Ford Foundation, 39 p.
- MORVANT-ROUX S. [2006], *Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université Lumière Lyon 2, 432 p.
- PENENT A. [2005], « Transferts financiers des migrants : un levier pour le développement des pays du Sud ? », *Problèmes économiques* n° 2869, p. 41-48.
- QUESNEL A., DEL REY A. [2005], « La construcción de una economía familiar de archipiélago : movilidad y recomposición de las relaciones intergeneracionales en el medio rural mexicano », *Estudios demográficos y urbanos*, vol. 20, n° 2, p. 197-228.
- VELAZCO-ORTIZ Laura [1990], « Los Mixtecos : una cultura migrante », *México Indígena*, n° 4, p. 16-19.