

CRISE, MICROFINANCE ET SURENDETTEMENT

UNE ÉTUDE DE CAS EN INDE DU SUD

**Isabelle GUÉRIN, Santosh KUMAR, Marc ROESCH,
Mariam SANGARE, VENKATASUBRAMANIAN**

La microfinance a toujours eu des adeptes et des détracteurs, et la crise financière relance les controverses. Ses partisans mettent en avant sa « mission sociale » et sa capacité remarquable à résister à la crise, preuve s'il en est des avantages incontestables de l'outil. Alors que les dysfonctionnements multiples des marchés et les dangers de la spéculation apparaissent au grand jour, la « mauvaise » finance est stigmatisée. Gangrenée par l'appât du gain et une opacité délibérée, cette mauvaise finance est rendue responsable de la ruine de millions de ménages surendettés. Par contraste, la microfinance représenterait la « bonne » finance : une finance solidaire au service des plus démunis, dont les principes de fonctionnement — proximité, transparence — permettent de réhabiliter le sens originel de la finance : donner confiance et faire lien.

D'autres en revanche considèrent que la microfinance ne serait qu'une forme dissimulée de *subprimes*, incitant des pauvres à s'endetter bien au-delà de leurs capacités en leur faisant miroiter un enrichissement possible. Sont cités à l'appui les cas de concurrence extrême entre institutions de microfinance et les comportements d'agressivité commerciale puis de surendettement des clients. Le cas bolivien, précurseur dans ce domaine avec un grand nombre de clients surendettés il y a près d'une décennie (Vogelgesang, 2003, Bédécarrats et Marconi, 2009), n'est désormais plus une exception. On rapporte des cas de surendettement du fait d'endettements croisés et d'une offre saturée et mal régulée dans certaines

métropoles et zones rurales indiennes (Apmas, 2006 ; Fouillet, 2006 ; Roesch, 2006), plusieurs régions du Bangladesh (Qazi Kholiquzzaman, 2007) et des Philippines (Renaudin, 2008). C'est également le cas dans certaines métropoles africaines, en particulier Cotonou au Bénin (Martinez, 2007).

Au cours des derniers mois ces controverses ont pris la forme d'une véritable joute médiatique¹. Après plusieurs décennies de discours publics monopolisés par des illusions naïves, cette mise en débat public du rôle de la microfinance est sans aucun doute salutaire. Il n'est pas certain néanmoins qu'elle pose les bonnes questions. Non seulement l'extraordinaire diversité du secteur de la microfinance brouille les discussions, mais la question de fond est finalement évacuée : dans quelle mesure la microfinance participe-t-elle aux dynamiques d'accumulation et de répartition des sociétés contemporaines ? Si l'on admet que la crise financière n'est que la pointe de l'iceberg et que le cœur du problème provient plutôt de l'éclatement d'un régime d'accumulation (voir la contribution de Jean-Michel Servet dans cet ouvrage), c'est bien cette question qu'il convient de se poser.

Un certain nombre de données de type macro semblent indiquer que l'Inde résiste à la crise. Sa moindre dépendance aux exportations, un secteur financier relativement moins libéralisé et les différents programmes de relance auraient permis à l'Inde de limiter les dégâts de la récession (ILO, 2009). Ce type d'analyse, en se limitant à des données moyennes, occulte l'extraordinaire différenciation de la société indienne. Des études micro montrent à quel point les franges les plus basses des travailleurs subissent de plein fouet les conséquences de la crise, le secteur dit informel continuant de jouer un rôle anticyclique d'absorption du ralentissement de la machine économique globale (Bremas, 2009). Notre analyse montre qu'un autre scénario est possible : celui de la bombe à retardement. L'étude de cas menée ici (analyse des clients de deux ONG de microfinance en zone rurale du Tamil Nadu, en Inde du Sud) montre à quel point le crédit (dont la microfinance) a pris le relais de la répartition des revenus pour stimuler la consommation. Nos données se limitent à quelques villages d'un seul district, mais elles permettent de

1. En France, voir notamment les reportages sur France 24 et France 2 ainsi que différents articles de presse (en particulier *Libération*, *Le Monde*, *Les Échos*). Dans la presse anglophone, voir par exemple l'article paru dans *The Economist* ("Is microfinance going the same way as subprime mortgages?", Aug 25th 2009) et dans *The Sunday Times* ("World poverty guru 'fails' to spread wealth", October 4, 2009. Voir également les débats lors de la conférence organisée dans le cadre des « Rencontres de Babyloan » du 8 novembre 2009 : « La microfinance dans les pays en développement : retour sur les polémiques ».

penser que le crédit reste le moteur de la relative non-récession indienne, alors que les exportations se sont effondrées.

Nous avons suivi 400 familles au cours des cinq dernières années. La période est certes courte pour saisir des mutations structurelles mais néanmoins suffisante pour observer un accroissement significatif de la vulnérabilité financière des ménages : un recours grandissant à l'endettement afin de financer l'obtention de biens de consommation, principalement de type statuaire, alors que le patrimoine s'effrite, et une exacerbation des inégalités entre ménages. Considérer la microfinance comme seule responsable serait toutefois excessif. D'une part il est évident que certaines catégories de ménages profitent de la microfinance comme d'une opportunité permettant de sécuriser leur budget. D'autre part les effets de la microfinance sont indissociables de dynamiques plus générales relatives à l'emploi (emploi local déclinant, migration urbaine croissante), la consommation (importance grandissante d'une consommation de statut) et l'accès aux financements (avec des opportunités de crédit de plus en plus nombreuses, dont le microcrédit n'est qu'une facette). Ce qui est certain en revanche, c'est que dans le contexte étudié ici, la microfinance n'a aucun effet direct et immédiat sur les revenus : elle joue plutôt un rôle d'incitation à consommer et éventuellement à travailler davantage (pour rembourser les dettes).

La section suivante précise ce que nous entendons par vulnérabilité financière. Sont ensuite donnés quelques éléments de méthode, suivis d'une analyse des données quantitatives. Les deux dernières sections étudient les dynamiques de la vulnérabilité financière puis le rôle de la microfinance.

Vulnérabilité financière : de quoi parle-t-on ?

La dette n'est pas nécessairement mauvaise en soi. Que ce soit socialement, symboliquement ou économiquement, la dette est à double face. Socialement, elle peut étouffer ou protéger, créer et renforcer de la hiérarchie mais aussi préserver, actualiser, renforcer une identité, qu'elle soit individuelle ou collective (Malamoud, 1980). Selon la manière dont elle est mobilisée et articulée aux autres pratiques et relations de l'emprunteur, selon la nature des relations créancier/débiteur, la dette peut permettre l'accumulation comme l'appauvrissement des ménages, les deux termes devant être compris au sens large (ressources matérielles, sociales ou encore symboliques). À première vue le processus est mécanique et dépend de la différence entre le coût du crédit et la rentabilité des dépenses. Mais dès lors que l'on adopte une vision large de l'accumulation et de l'appauvrissement, dès que l'on accepte que la

pauvreté soit tout autant une question d'être et de paraître que d'avoir, alors la mesure et l'appréciation du surendettement deviennent plus problématique. La question du surendettement dépend aussi de l'échelle temporelle (avec des stratégies de fragilisation de court terme mais qui peuvent être rentables sur le long terme), de l'unité familiale (la fragilité financière apparente d'un ménage peut masquer des protections de la famille élargie). Par ailleurs dans un contexte où l'endettement est avant tout une question de réseau et d'entregent, de confiance et de réputation, la multiplication des dettes peut aussi être un indicateur de la largesse du réseau social des personnes et plus encore de leur capacité à mobiliser et activer ce réseau. Considérer que le surendettement découlerait uniquement de dépenses ne générant pas de revenu direct (qualifiées habituellement de dépenses « improductives » ou « non soutenables »), cliché souvent véhiculé par l'opinion publique ou les médias, est également très naïf. Du fait d'interactions permanentes entre le matériel et l'immatériel, entre l'économique, le social et le symbolique, on est bien en peine de classer les dépenses en catégories « productives » ou « improductives ». Rénover son logement permet de se protéger contre les intempéries ou d'y installer une gargote mais aussi de mieux marier les enfants. Participer de manière ostentatoire à un festival religieux est source de prestige et de réputation mais permet aussi d'entretenir ou de renforcer des relations sociales, lesquelles sont autant de sources potentielles de protection, y compris financières.

On voit donc à quel point définir le surendettement et la vulnérabilité financière à un instant donné est un exercice délicat. En Occident ce sont généralement les arriérés de paiement qui définissent le surendettement des ménages. Dans le contexte étudié ici, les arriérés de paiement indiquent davantage une capacité à négocier qu'une réelle difficulté à rembourser. Si l'identification statique du surendettement est complexe, l'analyse dynamique (suivre des ménages dans le temps) est probablement plus à même de saisir les conséquences de la dette et donc les processus de surendettement, ou tout au moins de vulnérabilité financière. À ce stade de nos réflexions, faute de pouvoir définir de manière précise la notion de surendettement, nous proposons d'employer le terme de vulnérabilité financière défini de la manière suivante : un processus de vulnérabilité croissante par la dette qui intervient lorsque les revenus ne suffisent plus à répondre aux besoins : besoins physiologiques et matériels mais aussi sociaux, qui dépendent des normes en vigueur dans une société et dans un milieu social donné. On connaissait déjà l'importance croissante des dépenses de rituels sociaux et religieux chez les basses castes tamoules, probablement par effet de mimétisme à l'égard

des hautes castes (Kapadia, 2002). Dans la quête incessante de respect et de dignité qui rythme les trajectoires ainsi que les motivations familiales et communautaires, la consommation de manière générale joue également un rôle central et probablement croissant. Comme nous le verrons plus loin, les campagnes indiennes, loin de se résumer à des enclaves hors du monde, n'échappent pas à l'influence croissante d'une consommation globalisée.

Données et méthode

L'analyse proposée ici s'appuie sur une recherche spécifique menée en partenariat avec deux ONG locales de microfinance en milieu rural au Tamil Nadu. Ces ONG proposent des services de microfinance en partenariat avec les banques depuis environ dix ans. Avec le soutien d'un bailleur international, elles ont monté depuis fin 2002 un programme de microfinance spécifique ciblant les clients plus pauvres que leur clientèle habituelle. Les bénéficiaires du programme sont des femmes, mais le programme vise explicitement les ménages. Officiellement, le but principal du programme visait à réduire la vulnérabilité des ménages à travers la constitution d'actifs, la diversification des sources de revenus et la réduction de l'endettement informel, considéré comme risqué et coûteux. Au printemps 2004, une première enquête a été menée auprès de 400 ménages. Cette enquête a collecté des données relatives au profil socio-économique des ménages, leur portefeuille d'actifs, leur encours d'endettement et les sources de cet endettement. Une deuxième enquête a été menée auprès des mêmes ménages au printemps 2006 pour apprécier les évolutions. En tant qu'équipe de recherche localisée dans la même région et spécialisée sur l'analyse des relations financières et d'emploi, nous avons été sollicités pour suivre le déroulement de l'enquête et interpréter les résultats. Globalement, nous avons observé en 2006 que les clients étaient fortement et de plus en plus endettés (combinant des prêts de microfinance et d'autres, principalement informels), tandis que le patrimoine n'augmentait pas au même rythme, en particulier pour certains ménages. Nous observions également que les effets directs en matière de diversification d'activité (à l'exception de l'élevage) et de revenus étaient négligeables. Intrigués par ce premier résultat, nous avons décidé d'étudier plus en détail la question de la vulnérabilité financière. Une troisième enquête a été menée au printemps 2009 : sur l'échantillon initial, 395 ménages ont été interrogés à nouveau. Le questionnaire comportait les mêmes questions qu'en 2004 et 2006, avec des détails supplémentaires concernant le système d'activité des ménages, les revenus et les dépenses.

Parallèlement à ces trois enquêtes quantitatives, un travail qualitatif intensif a été mené par étapes successives entre avril 2006 et juin 2009. Aux discussions et entretiens avec les familles, hommes et femmes, mais aussi avec les prêteurs privés locaux, ont été combinées des monographies de villages et de secteurs d'activité.

Le protocole de l'enquête quantitative n'est pas une étude d'impact standard du point de vue de la discipline économique (pas de groupe témoin, des variables de contrôle insuffisantes). Mais notre implication dans cette recherche était clairement motivée par l'analyse des processus, des mécanismes et des dynamiques sous-jacentes. Du fait d'interrelations multiples entre différents aspects de la réalité étudiée, nous étions sceptiques sur la possibilité d'isoler statistiquement les effets de la microfinance. Notre objectif visait plutôt à mobiliser les données quantitatives pour faire émerger de grandes tendances, puis à utiliser l'analyse qualitative pour comprendre la diversité des usages et des effets de la microfinance et en proposer une interprétation raisonnable et convaincante.

Les villages étudiés ici appartiennent au district de Tiruvallur, situé dans le Nord-Est du Tamil Nadu, à la frontière de l'Andhra Pradesh (Nord) et du district de Chennai (Sud-Ouest). La région est caractérisée par une proximité importante et croissante à l'agglomération de Chennai. Jusque dans les années 1990, les ménages ruraux dépendaient principalement de l'agriculture (principalement riz, arachide, kambu, ragi, gram vert et noir). Depuis une vingtaine d'années, la croissance exponentielle de la ville de Chennai et des infrastructures de transport (construction d'une autoroute entre Chennai et Bangalore, puis entre Chennai et l'Andhra Pradesh) offre de nouvelles possibilités d'emploi, tout en exerçant une influence croissante des normes urbaines sur les pratiques sociales locales. De plus en plus d'hommes, surtout les jeunes, vont et viennent entre la ville et le village, au gré de la demande en main-d'œuvre et de leurs propres contraintes et besoins.

En termes de composition sociale, comme ailleurs au Tamil Nadu, l'emprise de l'appartenance de caste reste fondamentale, tant sur le plan économique (avec une forte fragmentation des marchés du travail selon les castes) et socialement, à travers la construction des identités et des hiérarchies (Harriss-White, 2003). Ici, Naidus et Mudaliars sont les castes dominantes (numériquement, socialement et économiquement) tandis que les Paraiyars représentent l'essentiel des groupes sociaux marginalisés. La plupart des villages sont segmentés en fonction de cette division, avec les castes supérieures d'un côté (le « village ») et les basses castes de l'autre

(la « colony »). Le programme de microfinance étudié ici s'adresse exclusivement aux Paraiyars.

Quelques statistiques descriptives permettent de donner un aperçu des caractéristiques socioéconomiques de la population étudiée, qui sont assez proches du profil moyen des basses castes au Tamil Nadu. Les ménages sont de taille moyenne (4 personnes en moyenne), pour la plupart (95 %) sans terre, et pour ceux qui en possèdent le lopin est minuscule (1,05 acre) et les conditions d'habitat sont plutôt précaires. Environ un tiers des ménages possèdent une maison en dur, mais pour la moitié d'entre eux, il s'agit de logements de piètre qualité obtenus par programme gouvernemental. En 2009 le revenu moyen par ménage était de 24 000 roupies par an (soit environ 420 €), et le revenu médian était de 20 000 roupies (soit environ 350 €), ce qui correspond à peu près au seuil de pauvreté défini par l'État du Tamil Nadu en zones rurales.

Du fait du contexte de l'enquête (menée auprès de clients microfinance), tous les ménages appartiennent à des Self-Help-Groups (SHG). Les SHG peuvent être considérés comme des « microbanques » de quinze à vingt personnes qui gèrent deux types de prêts. Les emprunts internes viennent de l'épargne des membres, tandis que les prêts externes viennent des banques. Les prêts sont individuels mais le groupe se charge de la sélection et de la répartition. Les services d'épargne sont considérés le plus souvent comme une contrainte d'éligibilité et les montants mobilisés restent assez faibles. Les montants des prêts SHG varient entre 500 et 20 000 roupies (10 et 350 €), avec une moyenne d'environ 5 000 Rs (80 €) et pour des durées relativement courtes (rarement plus d'un an) et une offre qui reste très rigide, basée sur des remboursements mensuels². Dans la zone étudiée, les ONG de microfinance se partagent le marché et les clients sont rarement clients simultanément de deux ONG de microfinance. En revanche la plupart d'entre eux empruntent auprès d'une multiplicité de sources, que l'on peut globalement qualifier « d'informelles » (Roesch et Héliers, 2007 ; Guérin *et al.*, 2009). La finance informelle comprend les prêteurs sur gages (principalement avec l'or), les prêteurs ambulants qui font du porte à porte, les employeurs, les ventes à crédit et les gens « de connaissance » (*terinjavanga*). Ce terme, utilisé par les gens eux-mêmes, est une catégorie très large et dont la signification varie fortement en fonction des milieux sociaux, du genre et des lieux. Ici il s'agit de gens aisés (propriétaires terriens, politiques locaux, fonctionnaires, certaines catégories de migrants), le plus souvent de même caste ou de caste supérieure, qui cherchent à investir leurs

2. Ce qui est tout à fait similaire à la moyenne nationale de l'offre SHG (M-Cril et MIX 2007).

excédents de trésorerie. Les montants des prêts informels affichent de fortes variations, allant de 500 roupies (montant minimal sélectionné pour l'enquête) à 300 000 roupies, avec un encours moyen de 18 250 roupies. Nous ne connaissons pas la durée totale, puisque la plupart des transactions n'ont pas de délai précis. La durée des prêts depuis qu'ils ont été contractés va de quelques jours à 9 ans, avec une durée moyenne de 18 mois.

Patrimoine et endettement : principales tendances

Nous avons comparé l'encours d'endettement et le patrimoine en 2004, 2006 et 2009. Le montant de l'encours d'endettement (mesuré en prix constant 2009) augmente de manière significative³ au cours de la période (voir tableau 1 en annexe). Il était de 13 475 roupies en 2004 (médiane 9 300), contre 19 077 roupies en 2006 (médiane 12 900) et 33 194 roupies en 2009 (médiane 20 000). Il est également intéressant de noter que la structure de la dette évolue. Pendant la première période, en moyenne, les ménages ont emprunté massivement auprès de la microfinance au détriment de la finance informelle (avec une diminution de la finance informelle à la fois en pourcentage et en volume). Au cours de la période suivante en revanche, on observe le scénario inverse : l'encours de la dette augmente de manière significative, principalement en raison de la finance informelle (avec une augmentation significative de la finance informelle en pourcentage et en volume).

La valeur monétaire des actifs a augmenté de manière significative entre 2004 et 2006, puis a diminué de manière significative entre 2006 et 2009. L'évolution toute au long de la période (2004-2009) reste significativement positive. Les actifs comprennent les terres, le bétail, l'or, les articles de consommation durables tels que les téléviseurs, les magnétoscopes et les ventilateurs, les vélos et motos, parfois de l'actif « productif » tels que des machines à coudre, des chars à bœufs, des *auto-rickshaw* et, pour ceux qui ont une petite entreprise, le fonds de roulement. Entre 2004 et 2006, l'évolution est significativement positive pour le bétail (vaches et chèvres), l'or, les téléviseurs et les motos. Ces chiffres illustrent bien l'émergence d'une certaine forme de consumérisme (téléviseurs et motos) et une adhésion croissante à des objets de statut élevé — la possession d'or et de vaches est

3. Le sens des évolutions (positif ou négatif) et leur degré de significativité ont été établis par les tests de Wilcoxon, dont le but consiste à comparer des paires de variables (ici des variables temporelles). Afin de ne pas alourdir la présentation, les résultats des analyses sont résumés en annexe. Toutes les évolutions décrites dans cette section sont basées sur les tests de Wilcoxon.

traditionnellement un privilège des castes supérieures (Kapadia, 2002 ; Olsen, 2008). Dans la deuxième période (2006-2009), l'évolution est significativement négative pour l'or et le bétail. Ces actifs représentent une source de sécurité (l'or peut être mis en gage), de revenu (élevage) mais aussi une marque incontestable de statut. La perte d'actifs indique à la fois un appauvrissement matériel et une perte de statut social.

Il est également intéressant de noter que la hausse de la valeur monétaire des actifs est en partie due à l'augmentation du cours de l'or. Celui-ci a été multiplié par 2,8 entre 2004 et 2009, alors que l'or constitue une partie importante des portefeuilles d'actifs (51 % de la valeur monétaire des actifs en 2004, 56 % en 2006 et 70 % en 2009). Pour environ un cinquième des ménages, la valeur de l'habitat a augmenté au cours de la période du fait de dépenses de rénovation. Néanmoins la valeur du logement est essentiellement de nature symbolique : il n'y a pas de « marché » pour des maisons situées dans une *colony* (la section du village réservé aux basses castes) et les hypothèques immobilières pour les maisons de basses castes sont plutôt rares.

On observe ensuite des scénarios contrastés selon les familles. Pour toute la période, et calculé en valeur monétaire, 21,8 pour cent des ménages ont perdu des biens, 71,2 pour cent en ont acquis davantage, et pour les 7 pour cent restant on peut considérer que la situation est stable (plus ou moins 2 000 roupies).

Du fait de l'augmentation forte du cours de l'or, il est également nécessaire de considérer les gains et les pertes de biens en valeur réelle. 65 pour cent des ménages ont acquis du patrimoine entre 2004 et 2009, mais la moitié d'entre eux en ont perdu une partie entre 2006 et 2009. Pour 12 pour cent il n'y a pas de changement alors que 23 pour cent ont subi des pertes entre 2004 et 2009. On peut raisonnablement supposer que l'augmentation de l'offre financière (microfinance et autres) a permis à de nombreux ménages d'emprunter, en partie pour acheter des biens, en partie pour consommer. Mais au bout de quelque temps, nombre d'entre eux peinent à rembourser leurs dettes et n'ont d'autre choix que de vendre des actifs ou emprunter à nouveau (comme en témoigne l'augmentation significative de l'encours d'endettement).

Nous avons ensuite considéré le patrimoine net, défini comme la valeur monétaire des actifs moins le montant des dettes en cours. On observe une évolution positive et significative entre 2004 et 2006, ensuite une évolution négative mais non significative entre 2006 et 2009. Sur l'ensemble de la période en revanche, l'évolution est significativement négative. Ici aussi, les trajectoires familiales sont contrastées. La moitié des ménages (50 %) ont augmenté leur richesse nette et pour presque un

quart (22 %), l'augmentation atteint plus de 20 000 roupies (montant équivalent au revenu annuel médian). Inversement, pour un peu moins de la moitié (43 %), la richesse nette a diminué et pour un quart (25 %), la diminution atteint plus de 20 000 roupies. Ceci est principalement dû à la combinaison d'un endettement croissant et à la perte de l'or, des vaches et des chèvres observées entre 2006 et 2009. Pour la partie restante (7 %), la richesse nette ne change pas (plus ou moins 2 000 roupies). Si l'on considère la richesse nette comme un indicateur de vulnérabilité financière, nous constatons que l'écart entre les plus sécurisés (richesse nette positive de plus de 20 000 roupies) et les plus vulnérables (le patrimoine net négatif de plus de 20 000 roupies) a augmenté. Le nombre de ménages dans chaque catégorie a doublé en cinq ans.

Il faut également noter qu'en matière d'auto-emploi non agricole, il n'y a guère de changement : 7,7 pour cent des personnes étaient dans une situation d'auto-emploi non agricole en 2004, elles sont 8,3 pour cent en 2009. Nos chiffres reflètent ce qui est observé ailleurs dans le Sud de l'Inde rurale : le pourcentage de travailleurs indépendants non agricoles ne dépasse guère 10 pour cent de la population active, et cette proportion est généralement plus faible pour les pauvres et pour les groupes marginalisés (Farrington *et al.* 2006 : 25). Les gens sont à la recherche d'une diversification, mais principalement par l'emploi salarié et la migration en zones urbaines. La demande de main-d'œuvre agricole est en déclin. Les propriétaires fonciers sont de plus en plus nombreux à abandonner leurs terres pour investir dans des activités citadines. Dans la zone étudiée il s'agit notamment d'activités de transport, de construction, d'intermédiation financière ou encore de vente des eaux souterraines. En revanche, l'offre d'emploi à Chennai et ses environs n'a cessé de croître au cours des trois dernières décennies, en particulier dans les secteurs de la construction et des transports. Il semblerait que la crise n'ait pas encore eu de répercussions notables concernant les migrants⁴.

Que nous disent ces chiffres ? Les gens empruntent, remboursent et empruntent à nouveau. Dans le même temps ils achètent des biens, les mettent en gage ou les vendent et achètent à nouveau. La plupart des ménages sont impliqués dans un processus continu d'endettement et de désendettement, de capitalisation et décapitalisation. Mais certains se débrouillent mieux que d'autres. Ce que les chiffres ne disent pas, c'est la raison pour laquelle certains réussissent mieux que d'autres et le rôle que joue la microfinance dans la diversité des trajectoires. En raison des interactions multiples et réciproques entre les différentes variables, il est très difficile d'isoler statistiquement le rôle de la microfinance.

4. Nous y revenons en conclusion.

S'appuyant sur l'analyse qualitative, la section suivante se concentre sur la dynamique et les processus de vulnérabilité financière, identifie la diversité des trajectoires et étudie le rôle ambigu qu'y joue la microfinance.

Les dynamiques de la vulnérabilité financière

L'évolution du patrimoine net mérite d'être comparée à celle des revenus. Nos données ne permettent pas une comparaison précise au cours du temps. Les enquêtes 2004 et 2006 avaient renoncé à quantifier les revenus, celle de 2009 en donne une estimation grossière. Les revenus sont irréguliers, aléatoires et proviennent de sources multiples : les ménages, mais aussi les personnes, combinent une infinité de menues activités. Mesurer les revenus de manière suffisamment précise afin d'en saisir les évolutions aurait de toute façon été hasardeux. Nous nous contentons donc ici de nos analyses qualitatives.

Une perte de patrimoine nette peut être compensée (ou pas) à moyen terme par une amélioration des revenus. Comme indiqué plus haut, les effets directs de la microfinance sur l'auto-emploi non agricole sont négligeables. On observe plutôt une dépendance croissante envers le travail salarié (mais que l'enquête n'a pu quantifier). Nous parlons de « salariat » dans la mesure où les travailleurs exécutent des tâches pour un donneur d'ordre moyennant compensation financière (par opposition à des activités « indépendantes »). Mais notons bien que les conditions sont extraordinairement précaires. L'embauche et le paiement se font à la journée ou à la pièce, à un rythme non seulement irrégulier mais aléatoire qui dépend des besoins de production. Les salaires restent dérisoires et il n'y a aucune espèce de protection sociale. Les conditions de travail sont particulièrement mauvaises pour les basses castes, comme le montrent les travaux de Karin Kapadia pour la ville de Chennai (Kapadia, 2009).

On observe un lien étroit entre emploi salarié urbain et endettement. Certains ménages décident de s'endetter (parfois pour des montants considérables par rapport aux revenus) une fois que l'un des membres du ménage est impliqué dans une certaine forme d'emploi salarié et espère être embauché de manière régulière. Inversement d'autres ménages cherchent de nouvelles sources de revenus afin de rembourser une dette. Les personnes qui ont déjà un emploi travaillent davantage (par exemple au lieu d'aller à Chennai deux semaines par mois, elles y restent un mois). Ceux ou celles qui ne travaillaient pas s'y mettent (aînés, femmes, enfants). Il est très fréquent que la migration soit motivée ou accélérée par la nécessité d'apurer une dette (microfinance ou autre). Certaines femmes considèrent que l'obligation de remboursement est le meilleur moyen

d'inciter leur époux à travailler. Mais le travail n'est pas une ressource illimitée. Lorsque les personnes ont déjà de longues journées de travail, ce qui est souvent le cas de certaines femmes, toute activité supplémentaire suscite fatigue et lassitude, à la fois physique et mentale. Miser sur le travail salarié urbain pour rembourser une dette est donc particulièrement risqué.

Comme indiqué plus haut, la temporalité et l'unité d'analyse ont également toute leur importance. Certaines pratiques sont susceptibles de réduire la vulnérabilité à court terme mais de l'accroître à long terme (par exemple la vente d'actifs pour faire face à une situation d'urgence) et inversement (emprunts pour l'investissement). Une lourde dette a des conséquences fort différentes selon la nature et l'intensité des relations de parenté dans lesquelles les gens sont impliqués. La dette est parfois remboursée en quelques années grâce au soutien des enfants, des parents, des frères et des sœurs ou de tout autre parent. Par exemple, dans le cas des dépenses de mariages et d'éducation, il n'est pas rare que les enfants une fois installés soient sollicités pour participer à l'effort de remboursement.

Les ressources familiales évoluent en fonction des aléas, des stratégies et des choix des familles. La gestion de ces ressources est complexe du fait de pratiques multiples et simultanées, d'interrelations entre les différentes formes de ressources (Moser, 1998).

On observe également un lien étroit entre endettement et dépenses. Dans l'enquête, les personnes étaient invitées à donner des détails sur les « grosses » dépenses engagées au cours des cinq années précédant l'enquête 2009. Par « grosses dépenses », on entend les dépenses excédant 10 000 roupies, seuil considéré par les personnes elles-mêmes comme significatif. Les résultats, résumés dans le tableau 5, présenté en annexe, illustrent à la fois les priorités, les contraintes et les stratégies des familles. On observe que 290 ménages (73,9 %) ont connu au moins une « grosse » dépense. Les plus fréquentes (48,35 % des ménages), sont les cérémonies sociales et religieuses (mariages, cérémonies de puberté, funérailles et fêtes religieuses) suivies par la rénovation de l'habitat (17,5 %), les dépenses de santé (16,2 %), les investissements « productifs », agricoles ou non (10,9 %) et l'éducation (9,4 %). Il est intéressant de comparer les montants aux revenus annuels. Le montant moyen consacré à des cérémonies est 66 720 roupies : 81 970 roupies pour les mariages (l'équivalent de 2 à 4 fois le revenu annuel — le montant total est généralement beaucoup plus élevé, mais une partie des frais sont payés par le réseau de parenté), 14 600 roupies pour les enterrements, 18 440 roupies pour les cérémonies de puberté, 10 000

roupies pour un festival, 52 530 roupies pour la rénovation du logement, 29 560 roupies pour les frais médicaux, 39 350 roupies pour les frais d'éducation. Le coût moyen des investissements est 31 440 roupies.

Pour toutes ces dépenses, les personnes n'hésitent pas s'endetter. La vente d'actifs est davantage une stratégie de dernier recours, en cas de dépenses inopinées ou pour rembourser des dettes qui ont trop duré. Des raisons culturelles et religieuses expliquent probablement cette apparente forte propension à l'endettement du Sud de l'Inde (Malamoud, 1980). Mais l'endettement est aussi une stratégie délibérée, un calcul soigneusement élaboré et un pari sur l'avenir. C'est évident pour l'achat d'un char à bœuf ou le creusage d'un puits, mais c'est tout aussi vrai pour les cérémonies, le logement ou l'éducation. Nombre de préjugés sous-estiment considérablement les capacités de projection des pauvres. Englués dans l'urgence et le quotidien, les pauvres seraient incapables de prévoir, d'anticiper et de planifier. Fortement présente lors des campagnes d'assistance des pauvres de l'Europe industrielle du XIX^e siècle, « l'éducation financière » suscite aujourd'hui un intérêt croissant au sein des projets de développement. Ce type de cliché est encore plus prononcé pour les basses castes, que l'on soupçonne souvent d'immobilisme et de fatalisme. Un certain nombre de travaux récents mettent pourtant en évidence une volonté croissante de mobilité sociale et de différenciation de la part des pauvres et des basses castes (de Neve, 2005 ; Kapadia, 2002 ; Picherit, 2009).

Toutes ces dépenses participent d'un raisonnement global, fruit d'arbitrages et parfois de compromis entre différentes alternatives (faut-il éduquer les enfants ou organiser de beaux mariages ?), de discussions animées et souvent houleuses au sein de l'espace intrafamilial (résidence commune et lignées). Mais il s'agit de stratégies risquées (comme toute forme d'investissement). Certaines familles réussissent tandis que d'autres échouent.

Deux trajectoires : succession de chocs et investissements risqués

À la suite de l'enquête 2009, des enquêtes qualitatives ont été menées auprès d'une quinzaine de ménages considérés comme financièrement vulnérables au sens où ils s'étaient fortement endettés au cours de la période tout en perdant une partie de leur patrimoine. Deux principales catégories émergent. Dans la première catégorie, la fragilité financière résulte d'une succession de chocs (principalement maladie, décès, cérémonies inattendues, perte d'emplois) qui affaiblissent

progressivement les ressources des ménages avec généralement la trajectoire suivante : vente d'or, de bétail (parfois de terre), épuisement du réseau social qui oblige à solliciter des sources de liquidité de plus en plus onéreuses, mise au travail généralisée des membres de la famille et surexploitation de la force de travail de certains, absorption croissante d'une part des revenus par le remboursement des prêts et les intérêts de la dette. Le processus d'appauvrissement est plus ou moins rapide, linéaire et violent selon les ressources initiales des familles et l'intensité des chocs.

Dans la seconde catégorie on trouve des familles qui prennent des risques, que ce soit en créant une activité génératrice de revenus nouvelle ou en cherchant à développer les ressources sociales ou symboliques (en particulier *via* les mariages, le logement et l'éducation). D'après les données collectées relatives aux dépenses (tableau 4), le second cas de figure est probablement le plus fréquent.

Ceux qui créent des activités génératrices de revenus sont généralement incités par les ONG qui leur octroient les microcrédits. La « diversification » et « l'auto-emploi » sont un leitmotiv de leurs discours d'intervention tandis que les dépenses « insoutenables » (*unsustainable*), en particulier cérémonies, sont vivement réprimandées. En pratique on observe que la majeure partie des microcrédits sont utilisés à des usages ne générant pas de revenu direct (remboursement de dettes, santé). Certains se laissent quand même tenter par les discours des ONG, mais les échecs sont légion. On est en présence de marchés locaux hyperhiérarchisés et monopolistiques, fortement régulés et segmentés en fonction de l'appartenance de caste et de genre (Harriss-White, 2003). Démarrer une entreprise, même à très petite échelle et dans le secteur dit informel, requiert des compétences spécifiques (acquises par l'expérience plutôt que par l'éducation formelle), des réseaux sociaux ainsi qu'une capacité à activer ces réseaux sociaux, dont les pauvres et les basses castes sont particulièrement dépourvus (Harriss-White et Prakash, à paraître). Cela suppose des réseaux avec les fournisseurs afin d'accéder à des matières premières de qualité et bon marché, au moment souhaité, éventuellement à crédit mais sans trop de surcoût. Cela suppose des réseaux avec les pouvoirs publics ou les partis politiques pour éviter ou limiter les tracasseries administratives, éventuellement contourner ou atténuer les dépenses d'électricité, d'enregistrement, de licences et de taxes. Cela suppose aussi des réseaux avec les clients, afin de s'assurer de débouchés locaux mais aussi éviter de trop longs délais de paiement, source récurrente de fragilité des petites entreprises.

Les activités le plus souvent financées par le microcrédit sont l'artisanat et le petit commerce d'alimentation.

Dans le domaine de l'artisanat (en particulier la couture), la qualité médiocre des produits résiste très mal à la concurrence des produits locaux de qualité reconnue produits par les castes spécialisées (en particulier les Mudaliars). Elle résiste encore moins aux produits manufacturés. Les populations locales, mêmes pauvres, veulent consommer « moderne » : les femmes veulent des *sarees* en nylon achetés à Chennai et non pas des blouses en coton produites localement. Les jeunes hommes ne veulent plus de *dhoti* ou de chemise, ils veulent des *blue-jeans* et des *tee-shirts*. Il est beaucoup plus rentable pour les femmes, lorsqu'elles sont autorisées à se déplacer, de travailler à la journée dans des ateliers de sous-traitance des entreprises textiles des environs de Chennai.

Quant au petit commerce alimentaire de détail (alimentation, vêtements), il se heurte à deux difficultés principales. La vente à crédit (qui est une règle élémentaire de compétitivité et de fidélisation de la clientèle) est une source permanente de fragilité financière. Par ailleurs les marchés locaux sont très limités et le sont probablement de plus en plus. D'une part, les personnes se déplacent de plus en plus en ville et en profitent pour faire des achats : le retour au village, même pour des migrations de très courte durée, est difficilement envisageable s'il n'y a rien à « montrer ». D'autre part, les commerçants sont de plus en plus nombreux à se déplacer dans les villages, proposant du démarchage au porte à porte, souvent à crédit. Un choix croissant de biens de consommation quotidienne et de biens durables est désormais disponible à domicile : vaisselle, vêtements et depuis peu télévisions, réfrigérateurs, lecteurs de CD ou de DVD, etc.

Toutes les tentatives de création de petite entreprise n'échouent pas, et pour certaines familles artisanat comme petit commerce peuvent représenter une source complémentaire de revenu, l'intérêt principal consistant surtout à faciliter la trésorerie familiale et à assurer des liquidités régulières (petit commerce) ou saisonnières (l'artisanat fonctionne bien mieux en période de fêtes). Mais on observe des effets de saturation et donc de substitution (une micro-entreprise en remplace une autre) très fréquents, ce qui explique probablement que le nombre global de travailleurs indépendants n'évolue guère au cours du temps.

L'élevage est également un investissement risqué. Un nombre important de ménages ont acheté des vaches pendant la première période (2004-2006). Mais à partir de 2006, nous constatons que le nombre de vaches a diminué de manière significative. 11,5 pour cent des ménages

possédaient une vache en 2004, ils sont 29,75 pour cent en 2006 et 23,7 pour cent en 2009 (la taille du troupeau diminue légèrement, passant de 2,1 à 1,9). L'analyse qualitative montre que les ménages perdent leurs vaches pour deux raisons : décès de l'animal ou vente, généralement pour payer une dette qui a trop duré. L'élevage bovin est une activité risquée et peu rentable, surtout pour les basses castes, faute d'expérience et d'accès au marché. Une analyse fine de ce secteur d'activité et de sa rentabilité montre que l'espérance de vie du bétail est deux fois moindre pour cette population d'éleveurs. Et lorsque les vaches sont achetées à crédit, la perte peut avoir des conséquences graves car les gens sont obligés d'emprunter à nouveau pour solder la dette initiale. Ici encore, les ONG jouent un rôle incitatif évident. Sommées de prouver les résultats tangibles de leurs actions d'un point de vue « productif », elles encouragent fortement les familles à investir dans l'élevage. Nombre de femmes n'hésitent pas à contourner les injonctions (une vache par quartier peut servir de vitrine en cas de visite). Mais l'élevage bovin est aussi une question de statut. La valeur sociale et symbolique des vaches n'est plus un privilège de caste supérieure. Les groupes marginalisés tendent à s'en emparer comme signe extérieur de richesse et ont désormais le droit de les utiliser lors des rituels sociaux et religieux. Qu'une femme puisse se permettre de rester au foyer pour prendre soin de son cheptel est aussi un signe de distinction sociale. La valeur sociale et symbolique des vaches dépasse largement les avantages financiers, mais avec un risque de souffrance et de vulnérabilité financière qui n'est pas négligeable (Olsen, 2008).

Les mariages peuvent également être considérés comme une forme d'investissement social. Les cérémonies prestigieuses sont une source d'honneur et d'estime de soi. L'ampleur des festivités et des cadeaux est un marqueur incontestable de la « qualité » (*tharamana*) et du « statut » (*anthasthu*) de la famille. On dit aussi que les mariages sont indispensables à l'élargissement « des relations sociales » (*valara bandham*). Les mariages représentent également une certaine forme d'auto-assurance, tant pour le couple que pour les parents qui comptent bien sur le soutien de leurs enfants et beaux-enfants pour leurs vieux jours. Les familles parlent de manière parfois très explicite des implications matérielles et du caractère très intéressé de ces dépenses de prestige. Mais il s'agit là d'un calcul risqué et de long terme, le paradoxe de l'aspiration dont parlait Thorstein Veblen : les rendements viennent quelquefois trop tard, ou sont trop maigres pour compenser les coûts initiaux. Idéalement il conviendrait de suivre les familles sur plusieurs décennies afin de mieux comprendre les enjeux économiques de ces

événements. Le calendrier de la recherche (5 ans) était trop court pour capter les effets à long terme, mais nous avons rencontré des ménages qui étaient déjà en grande difficulté. Citons l'exemple de ce gendre supposé rembourser l'emprunt contracté pour la cérémonie, mais qui finalement se dérobe à ses engagements. Dans un autre cas, les parents et la jeune épouse découvrent ensemble que le jeune marié n'est qu'employé temporaire dans une école et n'a pas du tout le poste d'enseignant permanent dont il avait parlé et qui était supposé faciliter le remboursement de la dette contractée pour le mariage. Dans un autre cas encore, l'ampleur de la cérémonie a suscité rancœurs et jalousies de la part du cercle familial, qui de ce fait refuse toute solidarité (« si vous êtes en mesure d'organiser ce genre de grandes cérémonies, débrouillez vous seuls »).

La rénovation de l'habitat participe également de ces stratégies d'acquisition de ressources sociales et symboliques. Les maisons en argile sont d'abord transformées en maisons en dur, ensuite les personnes cherchent à bâtir une « véranda » (espace ombragé mais ouvert, situé devant l'entrée de la maison), un étage supplémentaire, etc. Les personnes considèrent ce type d'investissement comme une sécurité contre les risques environnementaux (inondations, incendies) et comme un patrimoine (*sothu*), même si la valeur strictement marchande des maisons de la *colony* reste toujours inexistante. Les gens considèrent également le logement comme une source de statut (*anthasthu*) et un moyen de négocier de meilleures alliances matrimoniales. Certains expliquent très clairement qu'une maison de meilleure qualité va leur permettre de chercher une famille plus aisée. Ici encore, les dépenses excèdent parfois les capacités de remboursement. Certains suivent une stratégie prudente en améliorant la maison pas à pas. Mais d'autres investissent massivement et sont parfois obligés de tout arrêter avant l'achèvement des travaux et de vendre une partie de leur patrimoine afin de rembourser les emprunts.

Vient enfin l'éducation. S'affranchir du travail agricole et manuel est un désir de plus en plus partagé, en particulier par les jeunes mais parfois aussi leurs parents. C'est le seul moyen pour leurs enfants d'avoir une vie « qui ait du sens » disent-ils (*arthamulla vazkkai*) et c'est aussi une source de « statut » (*anthasthu*), tant pour l'enfant que l'ensemble de la famille. L'éducation est également considérée comme une source de « profit » (*labam*), tant à l'égard des revenus futurs qu'en matière d'amélioration de la solvabilité. Mais le marché du travail des jeunes diplômés commence à être saturé et suppose souvent le versement d'un pot-de-vin. Les montants sont tels que les familles sont parfois incapables de payer (et beaucoup

d'entre elles ne s'attendaient pas à payer ces montants). Nous avons rencontré un ménage endetté pour 4 années de revenu annuel pour l'éducation de leurs trois filles. Ils avaient emprunté auprès de différentes sources locales informelles. Prêt sur gages et microfinance étaient utilisés simultanément pour payer les intérêts, et au moment de l'enquête la plupart des bijoux avaient été vendus. Les parents misaient sur le premier emploi de leur fille aînée, en formation d'infirmière au moment de l'enquête, pour rembourser le capital. La principale source d'incertitude était le prix qu'elle aurait à payer pour obtenir l'emploi une fois ses études terminées.

La double face de la microfinance

La microfinance n'intervient pas en terrain vierge. De nombreux foyers ont déjà accès à diverses sources de crédit, principalement informelles, qu'ils combinent en fonction de leurs besoins ou de leurs préférences, mais aussi de leurs contraintes et de leurs facilités d'accès. L'offre financière est aussi très active. Nonobstant la microfinance, on assiste à l'émergence d'un nombre croissant de fournisseurs de crédit. C'est le cas par exemple de certains propriétaires terriens. La plupart d'entre eux ont toujours eu l'habitude de prêter de l'argent, en particulier à leurs propres travailleurs, mais certains délaissent voire abandonnent l'agriculture afin de se concentrer plus intensivement sur l'intermédiation financière. Des commerçants en biens divers et variés et les prêteurs ambulants proposent un accès au crédit à domicile. Là encore il n'y a rien de complètement inédit, mais le nombre et la fréquence de leurs visites semblent en nette progression. Dans de nombreux villages les prêteurs ambulants passent de manière quotidienne. La commutation vers les zones urbaines ouvre également de nouvelles possibilités : les travailleurs peuvent emprunter sur leur lieu de travail, auprès de leurs collègues, leur patron ou du recruteur de main-d'œuvre.

Nous avons déjà mentionné la demande forte et sans aucun doute croissante de biens de consommation. Comme l'a souligné Christine Polzin lorsqu'elle analyse les changements institutionnels du marché du crédit dans la petite ville d'Arni au Tamil Nadu (Polzin, 2009), la demande de consommation est facilitée par l'accès croissant au crédit et vice versa : les deux facteurs interagissent et se nourrissent mutuellement. L'émergence de nouveaux prestataires de crédit va de pair avec l'évolution des habitudes de consommation. Polzin observe également que la microfinance participe pleinement de ce processus, et c'est aussi probablement le cas ici. Il est toutefois utile d'explorer plus en détail les spécificités de la microfinance dans le paysage financier local. Selon une

étude réalisée en 2006 par l'une des ONG étudiées ici (3 ans après le début du programme de microfinance, auprès de 1 000 clients), 80 % des microcrédits étaient utilisés à des fins « sociales » (c'est-à-dire non génératrices de revenus directs). Les utilisations les plus courantes étaient le remboursement d'anciennes dettes (25 %), les dépenses de santé (19 %), la consommation quotidienne (14 %) et l'éducation (10 %). Ces résultats sont instructifs dans la mesure où ils mettent en évidence que la microfinance est principalement consacrée (au moins dans sa première utilisation) à la sécurisation financière, à des questions d'urgence et à l'éducation. Il est toutefois simpliste de se concentrer uniquement sur les usages des microcrédits en raison de la fongibilité des flux de trésorerie : il convient également d'examiner comment le microcrédit influence la gestion financière des ménages. L'analyse qualitative indique que dans l'étude de cas menée ici, les microcrédits sont une épée à double tranchant. Deux caractéristiques les rendent spécifiques par rapport aux autres sources de crédit : la rigidité et la discipline des modalités de remboursement ainsi que la dimension collective et publique de l'adhésion au SHG.

Dans certains cas, on observe que les microcrédits participent de la sécurisation financière des familles en les aidant à se sortir de dettes anciennes et parfois (mais pas nécessairement) moins chères. Non seulement une part importante des microcrédits sont utilisés pour rembourser des dettes en cours (un quart d'après l'enquête citée ci-dessus), mais la structure des remboursements (versements réguliers et rigides) joue également un rôle d'incitation pour des remboursements plus rapides. Ce qui a été observé par Collins *et al.* (2009) dans d'autres contextes est en partie valide ici : la régularité des remboursements agit comme une forme d'« autodiscipline » que nombre de personnes apprécient. Par contraste, la plupart des autres sources de liquidités (le prêt sur gage, la vente à crédit, les avances sur salaire, les prêts octroyés par des personnes « connues », etc.) s'appuient sur ce que l'on peut appeler la « négociabilité ». Les modalités de remboursement et la durée sont susceptibles d'être discutés, négociés et révisés pendant toute la durée du prêt (Johnson, 2004 ; Rutherford, 2001). La négociabilité est bien adaptée à l'irrégularité des flux de trésorerie tout en permettant de personnaliser la relation et donc d'actualiser, renforcer des relations sociales (Guérin *et al.* à paraître). Inversement la négociabilité peut contribuer à maintenir les personnes dans des dettes longues et parfois coûteuses (financièrement mais aussi socialement). Par ailleurs même lorsque les ménages ont une préférence pour des remboursements réguliers (ce qui n'est pas toujours le cas), le principe de l'autodiscipline

n'est pas toujours compatible avec les contraintes de trésorerie des ménages. Emprunter auprès de sources informelles afin de rembourser les mensualités SHG est très commun (certains prêteurs ambulants choisissent de visiter les villages la veille de la date mensuelle des remboursements SHG). Certains ménages jonglent facilement et sans problème avec des sources multiples, mais pour d'autres ces pratiques de jonglerie se traduisent par une spirale d'endettement croissant qu'il est parfois difficile à arrêter. « C'est comme une toile d'araignée », disent certaines femmes : « une fois que vous êtes dedans, vous ne pouvez plus en sortir. »

L'utilisation de prêts SHG pour obtenir d'autres sources de liquidités n'est pas seulement le résultat d'une contrainte : c'est parfois un choix délibéré. C'est un autre aspect fondamental du microcrédit dans la région étudiée ici : on observe que les prêts de SHG et l'appartenance à un SHG ont un véritable effet de levier (au moins pour certains ménages) dans la mesure où ils aident les membres des SHG à accéder à d'autres sources de liquidités (Guérin *et al.*, 2009). Cet effet de levier opère à travers différents canaux. Tout d'abord, le remboursement d'anciennes dettes sert à préserver la réputation et la solvabilité de l'emprunteur et/ou à récupérer des bijoux et des terres qui ont été gagés, permettant à la personne d'emprunter à nouveau plus tard auprès du même créancier. Être membre d'un SHG est également en soi une source de solvabilité. Au sein des marchés financiers locaux, la solvabilité comprend de nombreux aspects : entrent en jeu le patrimoine, les sources de revenu (montant et régularité), mais aussi et avant tout des questions de confiance, la réputation, la notoriété, les antécédents de crédit et les références personnelles. Intervient aussi la capacité de la famille à emprunter auprès d'autres sources de liquidité, susceptibles d'être mobilisées pour rembourser. Par contraste avec les nombreuses autres formes de crédit, les prêts SHG et le fait d'être membre d'un SHG sont des éléments de savoirs collectifs locaux, et donc ils peuvent facilement être utilisés comme une garantie. Lors de notre dernier passage sur le terrain, une femme résumait ce processus de la manière suivante : « les SHG nous rendent solvables. » Les prêteurs ambulants expliquent très clairement que les membres des SHG sont des clients privilégiés. Les personnes « de connaissance », dont la plupart exigent un garant, sollicitent désormais les responsables de SHG pour jouer le rôle de garant. Les femmes elles-mêmes utilisent leur statut de membre SHG pour convaincre les prêteurs privés. Enfin, des arrangements internes au sein du groupe permettent à certains membres d'emprunter des montants qui sont beaucoup plus élevés que le montant maximal auquel ils sont officiellement éligibles. Dans l'enquête de 2009,

6 pour cent des ménages avaient un prêt SHG de plus de 20 000 roupies (qui est officiellement le maximum). Ainsi par différents canaux la microfinance permet aux familles d'emprunter des montants substantiels, mais qui pour une part excèdent leurs capacités de remboursement et exacerbent leur vulnérabilité financière.

Donc de toute évidence, à travers ces mécanismes, et bien que ne représentant qu'une part limitée de l'endettement, la microfinance est un facteur global dans la croissance de l'endettement des familles.

Conclusion

L'objectif principal de ce chapitre a été d'examiner l'évolution de la vulnérabilité financière de ménages ruraux indiens de basse caste au cours du temps et le rôle de la microfinance dans cette évolution. À partir de données collectées sur une période de cinq ans, nos analyses mettent en évidence plusieurs types de résultats. On observe tout d'abord des tendances contrastées au cours du temps. Après une phase d'amélioration (accroissement de l'endettement compensé par l'acquisition de patrimoine) les ménages voient leur situation financière se dégrader : les ménages continuent de s'endetter tout en perdant du patrimoine, ce qui semble indiquer que l'endettement dépasse leurs capacités de remboursement. Au-delà de ces résultats *moyens*, on observe aussi des trajectoires contrastées entre ménages : l'écart entre les plus sécurisés et les plus vulnérables s'accroît fortement au cours de la période étudiée. Les analyses qualitatives indiquent que cette dégradation résulte soit d'une succession de chocs, soit d'investissements risqués, investissements qui sont le plus souvent de nature sociale et symbolique (mariages, habitat, éducation). Comprendre le rôle de la microfinance suppose d'étudier, localement, la manière dont elle s'articule aux dynamiques locales concernant l'emploi, l'accès aux financements et les modes de consommation. Trois aspects caractérisent le contexte étudié ici : une dépendance croissante à l'égard de l'emploi salarié urbain (mais un emploi qui reste extrêmement précaire, aléatoire et mal payé), une volonté de mobilité sociale misant sur une consommation statutaire et enfin une offre grandissante de crédit (à laquelle la microfinance contribue sans être le seul facteur). La microfinance est à la fois un reflet de ces tendances et un catalyseur (Gentil et Servet, 2002). Les populations n'ont pas attendu la microfinance pour consommer. Depuis déjà plusieurs années, on observe de la part des basses castes une volonté de différenciation sociale basée en partie sur la consommation. Suscitée et stimulée par des campagnes publicitaires massives (et en grande partie par la télévision), facilitée par la migration urbaine, cette culture du consumérisme fait

l'objet d'une véritable compétition sociale entre familles et entre groupes sociaux (Kapadia, 2002). Par ailleurs le marché financier est très actif, y compris en zone rurale, et la microfinance n'est qu'une opportunité parmi d'autres. Il est probable néanmoins qu'elle joue un rôle incitatif et permissif, d'autant plus prononcé par rapport aux autres sources dans la mesure où elle renforce (de manière artificielle) la solvabilité des emprunteurs. Combien de temps cette fuite en avant dans l'endettement peut-elle perdurer ? À la lecture de ces données de terrain, et même si elles portent sur une zone et une population spécifiques, on peut raisonnablement se demander si l'Inde n'est pas en train de suivre le modèle nord-américain où la fuite dans le crédit pour les classes populaires (dans un contexte de crise de la répartition) entretient une illusion de croissance (ou de non-récession).

Dans l'étude menée ici, la migration urbaine fait également partie des stratégies déployées par les ménages pour compenser la contraction des opportunités locales d'emploi, alors que les besoins ne cessent de s'accroître. Lors de notre dernier passage au cours de l'été 2009, les villageois continuaient d'être attirés par les lumières de la ville. La crise ne semblait pas (encore) avoir de répercussions sur l'offre d'emploi. Ici aussi, on peut se demander combien de temps cette fuite en avant dans l'emploi urbain peut perdurer, et quelles en sont les conséquences sur les dynamiques globales en matière d'emploi. La main-d'œuvre migrante, moins chère et plus disciplinée, a toujours été et continue d'être une variable d'ajustement et de compression des coûts de l'économie indienne (Breman *et al.*, 2009 ; Srivastava, 2005). Il est donc fort possible que la crise alimente la demande en main-d'œuvre migrante : le flot continu de travailleurs migrants ne serait pas un reflet du dynamisme de l'économie de la ville de Chennai, mais une réponse à une recherche croissante de gains de productivité et de réduction des coûts de la part des employeurs.

Enfin cette étude soulève une question aujourd'hui brûlante dans le monde de la microfinance : faut-il légitimer ou non le microcrédit consommation pour les pauvres ? Cette question a longtemps été considérée comme une hérésie : le microcrédit serait par essence un outil destiné à développer l'auto-emploi, et tout usage autre ne serait que dérive et perversion. L'ouvrage récent de Collins *et al.* (2009) jette un pavé dans la mare en plaidant explicitement pour la légitimation et la normalisation du crédit consommation. Deux types d'arguments sont avancés. Tout d'abord, arguent les auteurs, l'usage « social » des microcrédits est une réalité. Dans de nombreux cas, et quels que soient les discours officiels des promoteurs de la microfinance, de nombreux clients « détournent » les microcrédits et les utilisent pour des dépenses de santé,

d'éducation, de remboursement de dettes, etc. Mais les auteurs estiment aussi que c'est une opportunité unique et inespérée : normaliser le microcrédit consommation permettrait d'ouvrir « le plus grand marché au monde » (Collins *et al.*, 2009 : 180). À la lumière de l'étude de cas présentée ici, cet argument est parfaitement légitime : les pauvres ont eux aussi besoin d'emprunter pour des besoins « sociaux » et personne ne les empêchera de consommer. En revanche il est beaucoup plus douteux pour ne pas dire suicidaire de les inciter à consommer alors que les politiques structurelles de lutte contre la pauvreté et de redistribution sont en panne (Villarreal, 2009).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- APMAS, 2006 : *Voice of the People on Lending Practices of Microfinance Institutions in Krishna District of Andhra Pradesh*, Hyderabad, Andhra Pradesh Mahila Abhivruddhi Society.
- BÉDÉCARRATS F. et MARCONI R., 2009 : « L'influence de la régulation sur la contribution de la microfinance au développement : le cas de la Bolivie », *Revue Tiers-Monde*, 197 : 71-90.
- BREMAN, J., 2009 : "Myths of the global safety net", *New Left Review*, 59 : 1-8.
- BREMAN J., GUÉRIN I. and PRAKASH A. (ed.), 2009 : *India's unfree workorce. Old and new practices of labour bondage*, New-Delhi, Oxford University Press.
- COLLINS D., MORDUCH J., RUTHERFORD S., RUTHVEN O., 2009 : *Portfolios of the Poor : How the World's Poor Live on \$2 a Day*, Princeton : Princeton University Press.
- DE NEVE G., 2005 : *The everyday politics of labour. Working lives in India's informal economy*, New-Delhi : Social Sciences Press.
- FARRINGTON J., SESHINGKAR P., JOHNSON C., START D. (eds), 2006 : *Policy Windows and Livelihood Futures. Propects for Poverty Reduction in Rural India*, New Delhi : Oxford University Press.
- FERNANDO J. (ed), 2006 : *Microfinance. Perils and Prospects*, London and New-York : Routledge.
- FOUILLET C., 2006 : « La microfinance serait elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh », *Espace Finance*, Gret-Cirad, 25 avril.
- GENTIL D., SERVET J.-M., 2002 : « Entre 'localisme' et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socioéconomiques », *Revue Tiers-Monde*, n° 172, p. 737-761.

- GUÉRIN I., MORVANT S., SERVET J.-M. (à paraître) : "Understanding the diversity and complexity of demand for microfinance services : lessons from informal finance", in ARMENDARIZ B. & LABIE M. (eds) : *Handbook of Microfinance*, Washington : World Scientific Publishing.
- GUÉRIN I., ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN, HÉLIÈS O., 2009 : « Microfinance, endettement et surendettement », *Revue Tiers-Monde*, 197, janvier-mars : 131-146.
- HARRISS-WHITE B., PRAKASH A., 2009 : "Dalits entrepreneurs in New India", Contribution au séminaire de l'UMR 201 Développement et sociétés : « Le développement : mise en prospective », 19 juin.
- HARRISS-WHITE B., 2003 : *India Working. Essays on Society and Economy*, Cambridge University Press : Cambridge.
- JOHNSON S., 2004 : "Milking the Elephant" : financial markets as real markets in Kenya", *Development and Change*, 35 (2), p. 247-274.
- KAPADIA K., 2009 : "Liberalisation and transformations in India's informal economy", Paper presented at the seminar "Market town, market society, informal economy", Wolfson College Contemporary South Asian Studies Programme, School of Interdisciplinary Area Studies, Oxford University, 8th, 9th June.
- KAPADIA K., 2002 : "Translocal modernities and transformations of gender and caste" in KAPADIA (ed) : *The violence of development. The politics of identity, gender and social inequalities in India*, New-Delhi : Kali for Women, p. 142-182.
- M-CRIL & MIX, 2007 : *India Microfinance Review*, 2007, Gurgaon/Washington DC, Micro-Credit Ratings International Limited/Microfinance Information Exchange.
- MALAMOUD C. (éd.), 1980 : *La dette*, Paris : École des hautes études en sciences sociales, coll. « Purusartha », vol. 4.
- MARTINEZ O., 2007 : « Microfinance et territoires dans le Sud-Est béninois : approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace », *Autrepart* (44) : 77-90.
- M-CRIL & MIX, 2007 : *India Microfinance Review* 2007, Gurgaon/Washington DC, Micro-Credit Ratings International Limited/Microfinance Information Exchange.
- OLSEN W., 2008 : "Aspiration paradox and Indian microfinance : a difficulty and an opportunity for debate", *BWPI Working Paper 42*, Manchester : School of Environment and Development, University of Manchester.

- RENAUDIN F., 2008 : « L'émergence du micro crédit citoyen : l'Internet social et éthique », Contribution aux Rencontres de Babyloan : 1^e édition, Paris, 15 octobre.
- PICHERIT D., 2009 : *Entre villages et chantiers : circulation des travailleurs, clientélisme et politisation des basses castes en Andhra Pradesh, Inde*, Thèse de doctorat en ethnologie, Université Paris Ouest Nanterre la Défense.
- POLZIN Ch., 2009 ; "Institutional change in Indian informal credit. An investigation through the lens of Arni & Vinayagapuram", Paper presented at the seminar : "Market town, market society, informal economy", Wolfson College Contemporary South Asian Studies Programme, School of Interdisciplinary Area Studies, Oxford University, 8th-9th June.
- ROESCH M., 2006 : « Des dettes jusqu'à ne plus en vivre », *Espace Finance*, Gret-Cirad, 11 avril.
- ROESCH M. & HELIÈS O., 2007 : « La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? » *Revue Autrepart* (44), p. 119-140.
- RUTHERFORD S., 2001 : *The Poor and their Money*, Oxford : Oxford University Press.
- QAZI KHOLIQUZZAMAN A., 2007 : *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka : Dhaka University Press.
- SERVET J.-M., 2006 : *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob.
- SRINIVASAN N., 2009 : *Microfinance in India. State of the report 2008*, New-Delhi : Sage.
- SRIVASTAVA R. S., 2005 : "Bonded labour in India : its incidence and pattern", Working Paper Declaration/WP/43, 46 p.
- VILLARREAL M., 2009 : *Mujeres, finanzas sociales y violencia economica en zonas marginadas de Guadalajara*, Guadalajara : IMMGI/IJM.
- VOGELGESANG U., 2003 : "Microfinance in Times of Crisis: The Effects of Competition, Rising Indebtedness, and Economic Crisis on Repayment Behavior", *World Development*, 31 (12): 2085-2114.

ANNEXES

Tableau 1. Encours d'endettement*

N = 395	2004	2006	2009
% ménages endettés	81 %	93 %	87 %
Montant moyen par ménage (INR)	13475	19077	33194
Médiane (INR)	9 300	12900	20000
Montant moyen de l'encours microfinance par ménage (INR)	2 033	8 377	8 199
(% total)	15 %	44 %	25 %
Montant moyen de l'encours finance informelle par ménage (INR)	11442	10700	24995
(% total)	85 %	56 %	75 %

* Toutes les valeurs monétaires sont en prix constant (2009)

**Tableau 2. Patrimoine net
Évolution 2004-2009***

N = 395	2004	2009
-20,000 et moins	9,9 %	20,0 %
entre -2 000 et -- 20,000	21,3 %	23,0 %
entre +1,999 et +1,999	35,4 %	10,9 %
entre +2,000 et + 20,000	22,8 %	25,8 %
20,000 Rs et plus	10,6 %	20,3 %
	100,0 %	100,0 %

* Toutes les valeurs monétaires sont en prix constant (2009)

Tableau 3. Patrimoine*

N = 395	2004	2006	2009
Patrimoine (valeur monétaire sans l'habitat)			
Moyenne (INR)	13600	30200	28600
Médiane (INR)	5 400	23200	20500
Or (poids en sovereign**)			
% propriétaires d'or	59 %	78 %	75 %
Poids moyen	1,37	1,97	1,77
Vaches (nombre)	82	247	184
% propriétaires de vaches	12 %	30 %	24 %
Nombre moyen / propriétaire	1,8	2,1	1,9
Chèvres (nombre)	336	387	348
% propriétaires de chèvres	13 %	25 %	20 %
Nombre moyen/propriétaire	6,6	4,0	4,5
Télévisions			
% propriétaires de télévisions	30 %	68 %	75 %
Motos			
% propriétaires	6 %	12 %	14 %
Patrimoine net***			
Moyenne (INR)	101	11100	4 600
Médiane (INR)	-101	6 327	3 000

* Toutes les valeurs monétaires sont en prix constant (2009). ** 1 sovereign = 8 grammes.
 *** Patrimoine net = la valeur monétaire des actifs (sans l'habitat) moins le montant des dettes en cours.

Tableau 4. Wilcoxon signed Ranks Test

Variabes	Wilcoxon z	Asymp. Significance (%)
Encours d'endettement (INR)		
Debt_2006-2004	-6 143 (a)	0.000***
Debt_2009-2006	-6 228 (a)	0.000***
Debt_2009-2004	-8 535 (a)	0.000***
Valeur monétaire des biens (INR)		
MonVal_Assets_2006-2004	-13 044 (a)	0.000***
MonVal_Assets_2009-2006	-2 468 (b)	0.014**
MonVal_Assets_2009-2004	-9,831 (a)	0.000***
Richesse nette (INR)		
NetWealth_2006-2004	- 5 842 (a)	0.000***
NetWealth_2009-2006	- 1 551 (b)	0.121
NetWealth_2009-2004	- 5 035 (b)	0.000***
Poids d'or par ménage		
GoldWeight_2006-2004	-6 723 (a)	0.000***
GoldWeight_2009-2006	-2 643 (b)	0.008***
GoldWeight_2009-2004	-3 093 (a)	0.002***
Nombre de vaches		
NbCow_2006-2004	-7 081 (a)	0.000***
NbCow_2009-2006	-3.97 (b)	0.000***
NbCow_2009-2004	-5 173 (a)	0.000***
Nombre de chèvres		
NbGoat_2006-2004	-4 487 (a)	0.000***
NbGoat_2009-2006	-1 219 (b)	0.223
NbGoat_2009-2004	-3 230 (a)	0.001***
Nombre de motos		
Motor_2006-2004	-4 522 (a)	0.000***
Motor_2009-2006	-1 169 (b)	0.866
Motor_2009-2004	-4 082 (a)	0.000***

a. Based on negatives ranks (if significant, the test then confirms the increase between the two years).

b. Based on positive ranks (if significant, the test then confirms the diminution between the two years).

* Significant at 10 %. ** Significant at 5 %. *** Significant at 1 %.

Tableau 5. « Grosses » dépenses au cours des 5 dernières années

N = 395	% ménages*	Montant moyen (INR)
Aucune	26.6 %	
Céramonies	48.35 %	66,720
Rénovation habitat	17.5 %	52,530
Santé	16.2 %	29,560
Investissement "productif"	10.9 %	31,440
Éducation	9.4 %	39,350
Other	5 %	/

* Le total dépasse 100 % du fait de réponses multiples

Guérin Isabelle, Kumar S., Roesch M., Sangare M.,
Venkatasubramanian (2010)

Crise, microfinance et surendettement : une étude de
cas en Inde du Sud

In : Phélinas Pascale (dir.), Selim Monique (dir.). *La crise
vue d'ailleurs*. Paris : L'Harmattan, p. 241-269.

(Questions Contemporaines.Série Globalisation et
Sciences Sociales)

ISBN 978-2-296-11544-6