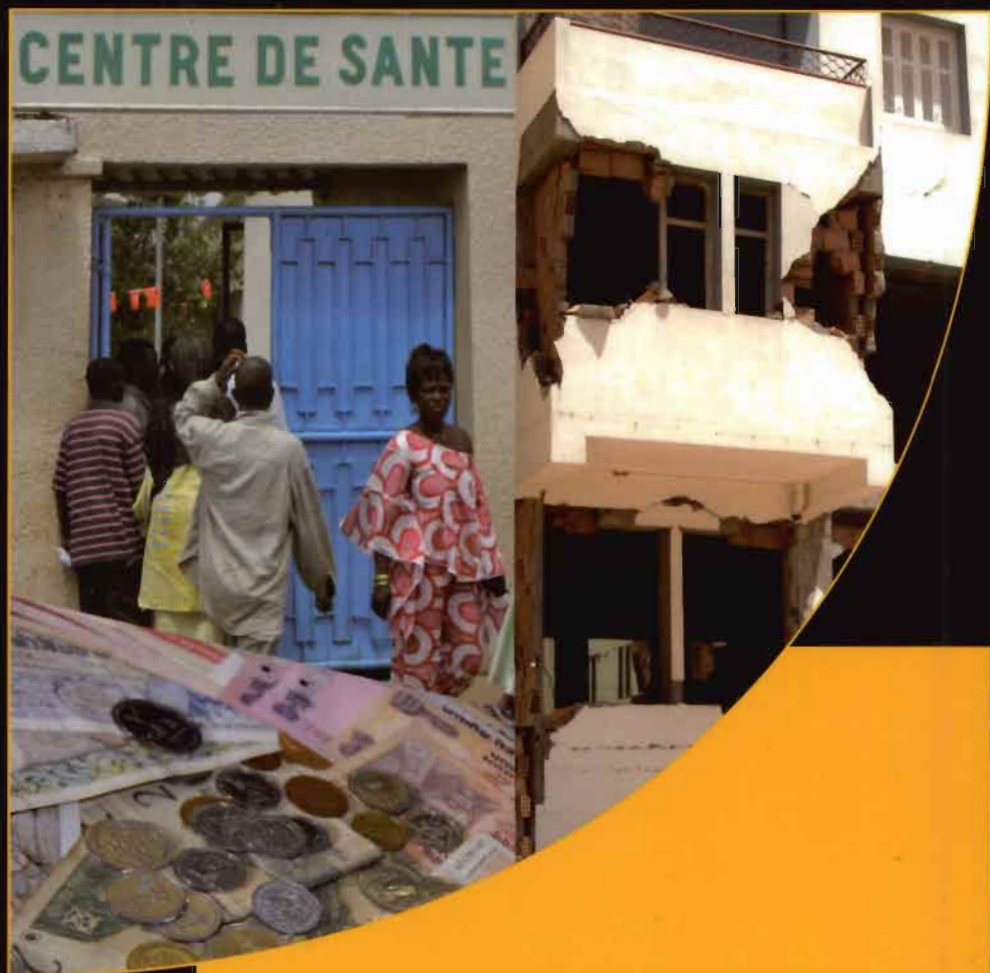


N° 44 - 2007

autrepart

Revue de sciences sociales au Sud



RISQUES ET MICROFINANCE

Articles en lignes sur
www.armand-colin.com

P.-D.G. Armand Colin
Nathalie Jouven

ISSN
1278-3986

Administration
Armand Colin
21, avenue du Montparnasse
75006 Paris

Rédaction
IRD
32, rue Henri-Varagnat
93143 Bondy cedex

Maquette
Armand Colin

Couverture
Béatrice Garnier

Périodicité
revue trimestrielle

Impression
Imprimerie Chirat
42540 Saint-Just-la-Pendue

Dépôt légal
Décembre 2007, N° 7830

© Armand Colin/IRD

Illustration de couverture :
Entrée du Centre de Santé Dominique de Pikine,
Dakar, Sénégal, © IRD, Jean-Jacques Lemasson,
14 juin 2007 ;

Tremblement de terre à Boumer, Algérie,
© IRD, Yann Hello, 9 juin 2003 ;
Monnaies diverses, © IRD, Annick Aing,
12 novembre 2007

Montage photo : Annick Aing

Tous droits de traduction, d'adaptation et de reproduction par tous procédés réservés pour tous pays. En application de la loi du 1^{er} juillet 1992, il est interdit de reproduire, même partiellement, la présente publication sans l'autorisation de l'éditeur ou du Centre français d'exploitation du droit de copie (3, rue Hautefeuille, 75006 Paris).

All rights reserved. No part of this publication may be translated, reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or any other means, electronic, mechanical, photocopying recording or otherwise, without prior permission of the publisher.

Autrepart est une revue à comité de lecture coéditée par l'Institut de recherche pour le développement (IRD) et les éditions Armand Colin. Son objectif est de promouvoir la réflexion sur la complexité et les dynamiques des sociétés du Sud, en mouvement permanent pour penser et redéfinir leur propre réalité. Ces sociétés font face à des changements économiques, sociaux, politiques, écologiques... Les phénomènes de mondialisation relativisent l'autonomie des États, les inégalités intra et internationales se creusent, des transformations majeures affectent tantôt les politiques des États, tantôt la nature même des institutions. Les réactions et les adaptations multiformes des sociétés du Sud à ces changements sont au cœur des interrogations de la revue.

Le caractère transversal des sujets abordés implique en général de rassembler des textes relevant des différentes disciplines des sciences sociales.

COMITÉ DE PARRAINAGE

Claude Bataillon, Jean Coussy, Alain Dubresson, Françoise Héritier, Hervé Le Bras, Elikia M'Bokolo, Laurence Tubiana

COMITÉ DE RÉDACTION

Virginie Baby-Collin (Université de Provence)

Sylvie Bredeloup (IRD)

Carole Brugeilles (Université Paris X Nanterre)

René Collignon (CNRS)

Anne Doquet (IRD)

Philippe Gervais-Lambony (Université Paris X Nanterre)

Christophe Z. Guilmoto (IRD)

Marie-José Jolivet (IRD)

Marie Ladier-Fouladi (CNRS)

Jean-Yves Martin (IRD)

Évelyne Mesclier (IRD)

Sandrine Mesplé-Somps (IRD)

Pascale Phélinas (IRD)

Carlos Quénan (IHEAL - Université la Sorbonne)

Jean Ruffier (CNRS - Université de Lyon 3)

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Michel Laurent

DIRECTRICE DE LA RÉDACTION

Laurence Quinty

SECRÉTAIRE DE LA RÉDACTION

Huguette Meignant

Autrepart, sur le site de l'IRD
www.autrepart.ird.fr

Indexé dans / Indexed in

- INIST-CNRS
- INGENTA
- African Studies Centre, Leiden, www.ascleiden.nl/Library/

Sommaire

Risques et microfinance

Éditeurs scientifiques : Eveline Baumann et Jean-Michel Servet

Eveline Baumann, Jean-Michel Servet : Introduction	5
Isabelle Guérin, Santosh Kumar : Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance. Étude de cas en Inde du Sud	13
Laure Delalande, Christophe Paquette : Microfinance et réduction de la vulnérabilité : le cas d'un « Microbanco rural » au Mexique	27
Daniel Fino, Fernand Vincent : Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale. La couverture du risque pour accéder à des ressources financières : l'expérience du Fonds international de Garantie (FIG)	47
Thierry Pairault : Le bonheur est-il dans le prêt ? Non, semble-t-on répondre de Chine	63
Olivier Martinez : Microfinance et territoires dans le Sud-est béninois : approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace	77
Isabelle Hillenkamp : Microfinance, risques et économie solidaire : éclairages boliviens	91
Solène Morvant-Roux, François Doligez : Émigration, microfinance et réduction de la vulnérabilité rurale : une équation sans solution ? Le cas de la Mixteca dans l'État de Oaxaca au Mexique	105
Marc Roesch, Ophélie Hélie : La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? Le cas de l'Inde du Sud	119
Frédéric Sandron : Stratégies anti-risques et filets de sécurité dans une commune rurale malgache	141
Emmanuelle Bouquet, Betty Wampfler, Éliane Ralison, Marc Roesch : Trajectoires de crédit et vulnérabilité des ménages ruraux : le cas des Cecam de Madagascar	157
Anaïs Hamelin : Les limites du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté : l'exemple du travail des enfants	173

Marc Nabeth, Uriel Levy : Les dérivés climatiques un paroxysme de la micro-assurance ?.....	185
Cyril Fouillet : La gestion des risques climatiques : quel rôle pour la microassurance ?	199
Luc Vandeweerd : Le développement de la microassurance : un projet de recherche appliquée en Afrique de l'Ouest	213
Edoé Djimitri Agbodjan : L'usage de la microfinance dans les situations de post-conflit : une revue de la littérature	227
Résumés/Abstracts	241

Derniers numéros parus

2003	25 <i>Dynamique résidentielles dans les villes du Sud</i> , Monique Bertrand
	26 <i>Sociétés dans la guerre</i> , Yves Goudineau
	27 <i>Variations</i>
	28 <i>L'éthique médicale dans les pays en développement</i> , Doris Bonnet
2004	29 <i>Les objets de la santé</i> , Laurent Vidal
	30 <i>Gouverner les hommes et les ressources</i> , Jean-Pierre Chauveau, Jean-Pierre Jacob, Pierre-Yves Le Meur
	31 <i>Variations</i>
2005	32 <i>Transports aux Suds</i> , Jérôme Lombard, Benjamin Steck
	33 <i>Inventer le patrimoine moderne dans les villes du Sud</i> , Galila El Kadi, Anne Ouallet, Dominique Couret
	34 <i>Variations & Hommages</i>
	35 <i>Les ONG à l'heure de la "bonne gouvernance"</i> , Laëtitia Atlani-Duault
	36 <i>Migrations entre les deux rives du Sahara</i> , Sylvie Bredeloup, Olivier Pliez
2006	37 <i>La migration des emplois vers le Sud</i> , Nolwen Henaff
	38 <i>La globalisation de l'ethnicité ?</i> , Élisabeth Cunin
	39 <i>Variations</i>
2007	40 <i>Tourisme culturel, réseaux et recompositions sociales</i> , Anne Doquet, Sara Le Menestrel
	41 <i>On dirait le Sud...</i> , Philippe Gervais-Lambony, Frédéric Landy
	42 <i>Variations</i>
	43 <i>Prosperité des marchés, désarroi des travailleurs ?</i> , Laurent Bazin et Pascale Phélinas

**La revue *Autrepart* remercie tous les lecteurs qui ont participé
à la réalisation des numéros de l'année 2007**

ABSI Pascale	ADAIR Philippe	AMOUSSOUGA GERO Fulbert
ANTHEAUME Benoît	ANTOINE Philippe	ATLANI-DUAULT Laëtitia
AUBRIOT Olivia	AUGÉ Marc	AUROI Claude
AZAM Geneviève	BALKENHOL Bernd	BASTO Maria-Benedita
BAUMANN Eveline	BAVA Sophie	BAZENGUISSA Rémy
BEAUCHEMIN Cris	BELLIN-SCHULZ Catherine	BERRY-CHIKHAOUI Isabelle
BERTONCELLO Brigitte	BERTRAND Monique	BEY Marguerite
BLANCHY Sophie	BLOY Eddy	BONNIOL Jean-Luc
BOPDA Athanase	BOURDARIAS Françoise	BOURJII Said
BOUTRAIS Jean-Baptiste	BRET Bernard	BUCHILLET Dominique
CABANES Robert	CASTELLI Bernard	CAMBREZY Luc
CHARMES Jacques	CHAUVEAU Jean-Pierre	CHAUVIÈRE LE DRIAN Grégoire
CHIVALLON Christine	COLLOMB Gérard	CONTAMIN Bernard
COPANS Jean	COSAERT Patrice	COURADE Georges
CUNIN Elisabeth	DAHOU Tarik	DE MIRAS Claude
DELAUNAY Daniel	DELIEGE Robert	DEMBINSKI Paul
DEMOUSTIER Danièle	DOQUET Anne	DOZON Jean-Pierre
DROZ Yvan	DRUMAUX Anne	DUBOIS Jean-Luc
DUBRESSON Alain	DUPONT Véronique	DUREAU Françoise
EBOOKO Fred	ESCOBAR Agustin	ETIENNE Gilbert
FAU Nathalie	FEIGELSON Kristian	FIGUEREDO José
FRAISSE Laurent	GABAS Jean-Jacques	GAGNARD Romain
GALLAIS HAMONO Georges	GALLENGA Ghislaine	GANNE Bernard
GENTIL Dominique	GEORGES Isabel	GÉRARD Etienne
GERONIMI Vincent	GIANFALDONI Patrick	GIBB Robert
GIRAULT Christian	GIRAUT Frédéric	GNABÉLI Roche Yao
GOLDBLUM Charles	GOUX François	GUBERT Flore
GUÉRIN Isabelle	HART Keith	HENAFF Nolwen
HÉNAULT Georges	HOURS Bernard	HOUSSAY Myriam
HUGON Philippe	KESSLER Gabriel	KRADOLFER Sabine
KUEPIE Mathias	LABAZEE Pascale	LABIE Marc
LABRECQUE Marie-France	LABURTHE-TOLRA Philippe	LAFAYE Elsa
LANDY Frédéric	LAVIGNE DELVILLE Philippe	LAVILLE Jean-Louis
LE PAPE Marc	LELART Michel	LEONARD Eric
LESTAGE Françoise	LOMBARD Jérôme	LORDON Frédéric
MAHIAS Marie-Claude	MAHIEU François Régis	MALLIMACI Fortunato
MARIUS-GNANOU Kamala	MAYOUKOU Célestin	MEBTOUL Mohamed
MERCIER Delphine	MERKLEN Denis	MERMIER Franck
MOHAMMAD-ARIF Aminah	MONNET Jérôme	MONTALIEU Thierry
MORANGE Marianne	MOREAU Sophie	MOURJI Fouzi
MIRET Naik	MISSAOUI Lamia	NEGRONI CLERSÉ Catherine
NGUYEN Geneviève	OUDIN Xavier	PAPAIL Jean
PENALVA Susana	PHILIFERT Pascale	PIERMAY Jean-Luc
PILLON Patrick	PILON Marc	POLLIN Jean-Paul
POURCET Guy	PRADES Jacques	PRÉVOST Benoît
PRÉVÔT-SCHAPIRA Marie-France	PROTEAU Laurence	PRYEN Stéphanie
PUIG Nicolas	RACINE Jean-Luc	RAIMOND Christine
RATSIMBAZAFY Claudine	RÉGNIER Philippe	RETAILLÉ Denis
RICHEZ-BATTESTI Nadine	RIPERT Blandine	RODRIGUEZ-MALTA Rachel
ROMAGNY Bruno	ROSSIER Clémentine	ROUBAUD François
SAGLIO-YARTZIMIRSKY Marie-Caroline	SCHLEMMER Bernard	SEIGNOBOS Christian
SELIM Monique	SERVET Jean-Michel	SIGNOLES Pierre
SIMON Laurent	SIVIGNON Michel	SOBEL Richard
SOUIAH Sid-Ahmed	SPIGA Sassia	SVAMPA Maristella
TALL Mansour	THERY Hervé	TOULABOR Comi
VAGNERON Isabelle	VALLAT Colette	VAN DEN AVENNE Cécile
VELUT Sébastien	VERSCHUUR Christine	VEYRET Yvette
VIDAL Denis	VIDAL Laurent	VINOKUR Annie

Introduction

Eveline Baumann, Jean-Michel Servet (coord.)

Présentée il y a trente ans comme un outil élaboré par quelques « utopistes du développement » [Allemand, 2007], la microfinance a connu depuis un essor impressionnant. Elle offre aujourd'hui un ensemble de services, principalement de prêt et d'épargne mais aussi (et beaucoup plus rarement) d'assurance, de transfert et de garantie, à des populations en marge des banques commerciales traditionnelles et des autres institutions financières dites formelles. L'émergence de ces services financiers a été soutenue par les coopérations bi- et multilatérales, ainsi que par les organisations de la société civile. Inaugurée avec l'année du microcrédit en 2005, puis marquée par l'attribution du prix Nobel de la paix à Muhammad Yunus, la quatrième décennie de la microfinance se caractérise par une tension de plus en plus manifeste entre, d'une part, les approches développementalistes, qui ont dominé les premières expériences, et, d'autre part, les approches commerciales caractéristiques des évolutions les plus récentes, approches qui transforment la microfinance en opportunité de placements financiers. De plus en plus, les principales organisations nationales de la microfinance recourent aux marchés financiers internationaux [Fouillet *et alii*, 2007]. La microfinance contribue ainsi à micro-échelle et à macro-échelle à la financiarisation qui caractérise la globalisation contemporaine [Baumann, Servet, 2007].

Pour intégrer le secteur financier, la microfinance a dû se professionnaliser : elle a aujourd'hui ses praticiens, de plus en plus performants, elle compte ses experts, mais aussi ses groupes de pression et ses détracteurs. Les établissements de formation sont de plus en plus nombreux à proposer des enseignements en la matière, et les audits font désormais partie des obligations auxquelles doivent se soumettre les organisations, y compris dans les pays du Sud. Cette professionnalisation est largement due aux risques auxquels la microfinance est confrontée en tant qu'activité financière, même si, comparé aux mille milliards de dollars qui circulent quotidiennement d'un bout à l'autre de la planète [Annuaire suisse du développement, 2007], alimentant de vastes mouvements spéculatifs, le montant global des transferts internationaux dont bénéficie la microfinance peut paraître infime : quatre milliards de dollars de flux privés en 2006 [Gitta *et al.*, 2007].

Si théoriquement il est possible de définir, d'une part, le risque comme un fait probabilisable, et, d'autre part, l'incertitude comme un fait non probabilisable, la

frontière entre ces deux types d'aléas paraît, sur le terrain, souvent ténue, d'où une difficulté supplémentaire pour se prémunir contre les aléas de toutes sortes, notamment dans les pays du Sud. Certains risques ou incertitudes frappent les populations dans leur vie quotidienne [Servet, 2007]. D'autres sont subis par les organisations même de la microfinance. Nous voyons ainsi que les aléas rencontrés par les clients ont des conséquences directes pour les institutions elles-mêmes. Il faut appréhender ces différentes formes d'aléas, probabilisables ou non, car leur gestion est essentielle pour le secteur de la microfinance.

Les risques et incertitudes frappant les populations

Les risques ou incertitudes frappant les clients de la microfinance sont principalement dus à la volatilité des revenus, aux pertes en capital et aux dépenses imprévues, autant de manifestations imputables tantôt aux maladies et aux accidents de toutes sortes, tantôt à un environnement physique, politique, économique et social instable. Ces aléas peuvent être liés et ont alors des conséquences qui se renforcent les unes les autres.

Si les responsables des organisations de microfinance, les bailleurs de fonds, les décideurs nationaux, voire des bénéficiaires s'attendent généralement à ce que la microfinance contribue à la création d'activités génératrices de revenus et, comme résultante, à la réduction de la pauvreté, on s'accorde aujourd'hui pour dire que cette attente n'est satisfaite que de manière très imparfaite [Hashemi, 2007, p. 12]. On peut avancer plusieurs explications à ce sujet. Tout d'abord, par opposition aux discours, peu nombreuses sont les expériences de microcrédit qui octroient effectivement des prêts destinés à la création d'entreprise. Il y va du risque encouru par l'organisation même. Ensuite, les fonds prêtés le sont généralement pour une période trop courte pour permettre des investissements productifs. Et enfin, un grand nombre de clients n'emploient pas les petits prêts à l'investissement dans une activité économique, nouvelle ou déjà existante, précisément du fait qu'ils sont, eux, exposés à une pluralité de risques, ce qui handicape toute projection dans le temps et toute attitude entrepreneuriale au sens schumpetérien du terme. Ils préfèrent mobiliser les microcrédits comme un fonds de roulement de l'unité domestique, attitude qui ne fait que traduire leur souci de mieux gérer ressources et dépenses et de faire ainsi face aux déséquilibres budgétaires inter-temporels. À défaut de ces prêts, les taux d'intérêt « informels » – l'on pense aux prêts octroyés par des prêteurs professionnels – peuvent grever de façon considérable les revenus effectivement disponibles des ménages, et ceci à un point tel que, dans certaines sociétés, d'anciennes formes de protection se transforment en modes de servitude.

Alors que la réduction de la pauvreté et le développement du micro entrepreneuriat sont questionnés par les spécialistes¹, il s'avère de plus en plus que les véritables défis auxquels la microfinance est susceptible de répondre se situent ailleurs.

1. On peut consulter Dichter [2007], Fernando [2006], Roodman et Qureshi [2006], Servet [2006], Van Oosterhout [2005].

Ainsi, l'attention se déplace pour se focaliser davantage sur les risques auxquels sont confrontées les populations vulnérables. Cette vision découle d'une approche plus dynamique de la pauvreté et de ses déterminants. En effet, de plus en plus, la pauvreté est pensée en termes de processus où l'inégalité face à la gestion de la vulnérabilité et l'irrégularité des ressources jouent un rôle central. Approche qui se justifie d'autant plus que la proportion des populations vulnérables est généralement bien plus grande que celle des populations à très faible revenu [Morvant-Roux, Servet, 2007]. La vulnérabilité renvoie à la fois à des aléas affectant, individuellement ou collectivement, les personnes et leur santé, leurs biens personnels et leur patrimoine professionnel, tout comme elle renvoie aux événements qui ponctuent les cycles de leur vie qui, eux aussi, peuvent se traduire par une chute brutale des revenus ou une augmentation imprévue des dépenses. Ce sont autant de situations susceptibles d'entraîner un plus ou moins grand nombre de ménages dans la spirale de la pauvreté. Il s'agit alors de rompre le cercle vicieux caractérisé par la prévalence de la forte précarité des activités et des modes de vie, par l'exercice d'activités peu risquées mais aussi peu rémunératrices, par l'externalisation des risques et leur contournement grâce aux migrations ou à la pluriactivité, etc.

Certes, les populations vulnérables, notamment celles habitant en zone rurale, ont généralement une longue expérience des stratégies anti-risques, elles adaptent leurs pratiques culturelles à un milieu naturel souvent hostile, dosent leurs investissements en fonction d'un contexte institutionnel fort aléatoire, tiennent implicitement compte d'un environnement social peu stable [Eldin, Milleville, 1989]. Ces stratégies ne sont d'ailleurs pas le propre du milieu rural [Baumann, 2007]. Dans les villes, les petits entrepreneurs, eux aussi, répartissent les risques et incertitudes dans l'espace et le temps ; ils les diluent entre sous-groupes de l'unité familiale et les font subir à d'autres en les transférant en aval et en amont de la production et vers l'environnement au sens large du terme. Cependant, dans un contexte de monétarisation de plus en plus généralisée, tant dans les campagnes que dans les grandes et les petites agglomérations, dans un contexte aussi où la compétitivité devient un impératif primordial, d'autres mécanismes de protection contre les aléas de toutes sortes doivent être mis en œuvre. C'est ainsi que la microassurance, plus que le microcrédit, peut ou pourrait jouer un rôle non négligeable.

Les risques ou incertitudes touchant les organisations

Or, les organisations de la microfinance ne sont pas non plus à l'abri de risques et d'incertitudes. Leurs risques sont tout d'abord liés aux aléas subis par les clients, aléas qui affectent directement les organisations de microfinance, et plus particulièrement de microcrédit et de microassurance : si les clientèles ou les membres sont moins solvables, s'ils ont une capacité plus faible à épargner, à rembourser, à verser des cotisations, etc., la viabilité même des organisations se trouve atteinte, à travers les risques clients.

Toutefois, les défaillances des clients ne sont pas seulement imputables aux situations impondérables auxquelles ceux-ci doivent faire face, elles ne dépendent pas

non plus seulement des ressources destinées aux remboursements. Indépendamment des risques internes aux organisations, risques liés aux opérations au jour le jour où des défaillances humaines peuvent s'avérer lourdes de conséquence, les modèles même de la microfinance et les méthodes utilisées peuvent être sources de risques. Ainsi, selon le contexte, les clients peuvent être plus ou moins enclins à avoir confiance dans une organisation ou, au contraire, à entrer dans un rapport de défiance pouvant se traduire notamment par un retrait brutal des dépôts. Ce n'est donc pas ici une question de capacité, par exemple, de verser régulièrement à un fonds d'épargne ou de cotiser, ce n'est pas non plus une question d'incitation à rembourser un prêt. Il y va de la volonté des clients de le faire. Ceci renvoie à la construction des liens de confiance entre les institutions et leurs clients, liens de confiance qui doivent être bien distingués des mécanismes sécuritaires mis en place par les organisations [Bernoux, Servet, 1997]. Les performances des différents modèles se révèlent plus ou moins élevées parce que ceux-ci sont plus ou moins efficaces selon les contextes, plus ou moins bien adaptés aux réalités du terrain. Ceci concerne aussi les liens entre organisations, puisque les garanties exigées par un bailleur ou un investisseur seront plus ou moins importantes selon les risques qu'il anticipe.

Alors que, soucieuses de trouver les ressources nécessaires, les organisations de la microfinance font largement appel aux marchés financiers, elles peuvent être confrontées aux fluctuations de change. Mais indépendamment de ces risques réels, dans un contexte de commercialisation grandissante, les dangers majeurs ne proviendraient-ils pas aussi et surtout de l'impératif de compétitivité auquel les organisations de la microfinance doivent répondre ? On sait que la microfinance ouvre à des financeurs traditionnels des segments de marché qui, auparavant, leur étaient fermés, que ces placements sont susceptibles de générer des rendements non seulement élevés, mais dépassant aussi le court terme, que les prêts éthiques contribuent au prestige des créanciers. Mais le « succès » de la microfinance, médiatisé à outrance au Nord et au Sud, n'est-il pas susceptible de se retourner contre elle-même ? Par exemple, lorsque, sous la pression des actionnaires en amont, les organisations se sentent obligées, sur le terrain, de pousser leur personnel à ouvrir un grand nombre d'agences, dans la précipitation et sans l'indispensable concertation avec d'autres opérateurs ? Lorsque, pour obtenir le label « éthiquement correct », l'on propage, comme « il se doit », le mouvement de la microfinance dans un pays à revenu moyen faible, en pratiquant du dumping à l'égard des organisations ayant fait leur preuve sur un marché somme toute limité, au risque de fragiliser ou même de voir s'écrouler le système dans son ensemble ? Il convient de ne pas se bercer d'illusions : contrairement aux discours encore largement dominants dans les médias, la microfinance, relève de moins en moins de l'intervention humanitaire, mais bien « du fonctionnement normal du capitalisme mondialisé » [Flynn, 2007, p. 21].

Quatre pistes de réflexion pour aborder la question

Quatre pistes traversent les réflexions sur « risque et microfinance ». Une première concerne les stratégies anti-risques des acteurs et l'articulation entre les

différentes réponses que ceux-ci apportent à des situations de risque. Ces réponses peuvent mettre en jeu les relations sociales ou des mécanismes de type informel, tout comme elles peuvent se traduire par le recours aux organisations dites formelles telles que les banques et les sociétés d'assurance.

L'on peut aussi aborder le domaine de la microfinance en s'interrogeant sur les contraintes réglementaires et les desiderata des autorités de tutelle, ce qui permet de découvrir les spécificités nationales ou sous-régionales en matière de réglementation. Il s'agit de comprendre les outils proposés par la microfinance dans leur conformité avec les lois et directives ministérielles, à travers leur articulation avec les pratiques « traditionnelles ». On peut ainsi observer des synergies, des oppositions et des réinterprétations faites par les acteurs.

Une troisième approche consisterait à explorer les collaborations entre organisations de la microfinance, établissements financiers, sociétés d'assurance et à interroger les influences réciproques, car banques et assurances sont amenées à s'intéresser à une clientèle moins aisée tandis que les organisations de la microfinance recourent aux services proposés par les institutions financières nationales.

On peut, enfin, trouver une quatrième piste qui porte sur les groupes cible, tels que les femmes, les migrants, les minorités discriminées, les personnes à handicap, etc. Sur cette base, il est possible de s'interroger sur le degré auquel les services proposés par la microfinance contribuent à une diminution de la vulnérabilité et à ce qui, notamment depuis les travaux d'Amartya Sen, est communément appelé l'*empowerment*.

Ce numéro thématique se veut pluridisciplinaire. Son appel à contribution a été ouvert non seulement à des économistes, des socioéconomistes, des sociologues, des anthropologues, des politologues, mais aussi à des gestionnaires et opérateurs de terrain, souhaitant faire part de leurs travaux empiriques et de leurs analyses.

Les articles retenus par le comité de lecture ont été ordonnés par les coordinateurs selon la préoccupation dominante des textes.

Une première série d'articles s'intéresse essentiellement aux risques subis par les organisations de microfinance. Ces risques ne découlent pas seulement de l'immersion de la microfinance dans des relations sociales. C'est le politique, au sens large, qui est tout aussi prégnant, sinon plus, comme le montrent Isabelle Guérin et Santosh Kumar au sujet des courtiers en Inde du Sud, qui sont, en quelque sorte, le pivot du système, du moins dans cette région. De même, la prise en compte des stratégies propres aux clients, en tant qu'acteurs à la fois économiques et sociaux, est indispensable. C'est ce qu'analysent Laure Delalande et Christophe Paquette au sujet du milieu rural au Mexique où les stratégies des acteurs contredisent les discours des bailleurs quant à l'utilisation des produits microfinanciers proposés. Si les organisations de la microfinance sont amenées à se couvrir contre les risques, elles peuvent le faire en recourant aux fonds de garantie dont un exemple est présenté par Daniel Fino et Fernand Vincent. Il n'en reste pas moins que les instruments anti-risques dont disposent les organisations de microfinance ne peuvent être opérationnels que si l'environnement juridique s'y prête. La contri-

bution de Thierry Pairault, qui porte sur la « culture financière » en Chine, est tout à fait instructive à cet égard.

Les textes qui suivent, et qui sont les plus nombreux, touchent aux risques encourus par les clients, risques qui, évidemment, se répercutent sur les organisations de microfinance, et ceci dans des proportions variables, selon la façon dont ces organisations se protègent contre les aléas de toutes sortes. La contribution d'Olivier Martinez, relative au Bénin, insiste sur l'opportunité d'appréhender le risque à travers le regard du géographe. À ce sujet, il apparaît que la concentration d'expériences de microfinance peut engendrer une compétition contre-productive pour les bénéficiaires. Une mise en garde comparable est faite par Isabelle Hillenkamp qui étudie l'articulation entre outils microfinanciers et pratiques pré-existantes en Bolivie. Le volontarisme des intervenants peut aussi avoir des répercussions ambivalentes pour ceux qui dépendent financièrement des transferts effectués depuis l'étranger par les migrants. L'analyse de Solène Morvant-Roux et François Doligez avec l'exemple du Mexique rural le démontre avec pertinence. Le texte suivant revient sur l'Inde rurale. Marc Roesch y décrypte les pratiques usurières, pratiques dont la persistance contredit les discours propres au milieu bancaire qui, lui, collabore étroitement avec les organisations de la microfinance. Cette situation engendre un risque connu aussi dans d'autres contextes, celui du surendettement. Le texte de Frédéric Sandron, au sujet d'une zone rurale à Madagascar, analyse la pluralité des stratégies anti-risques dans ce milieu où la pauvreté frappe particulièrement fort, empêchant de ce fait la capitalisation et maintenant les populations dans un cercle vicieux tel que le seul recours aux outils de la microfinance s'avère impuissant. Son impact peut cependant être plus grand si elle tient compte des trajectoires de crédit des bénéficiaires, comme l'indiquent Emmanuelle Bouquet, Betty Wampfler, Eliane Ralison et Marc Roesch, en se référant, eux aussi, au contexte malgache. Il s'agit là d'une pratique innovante qui peut également s'avérer utile pour lutter contre le recours au travail des enfants, pratique anti-risque répandue à travers le monde à laquelle la communauté internationale semble de plus en plus attentive. Mais comme le souligne Anaïs Hamelin, la microfinance n'est guère une panacée contre des pratiques requérant tout d'abord une volonté politique forte pour défendre les principes d'un « travail décent ».

Les articles suivants s'interrogent sur les produits autres que le crédit, produits qui permettent aux clients de mieux résister aux risques et aux situations de précarité, de fait ici essentiellement à travers la microassurance. La contribution d'Uriel Levy et Marc Nabeth en propose une approche théorique. Les enjeux de la microassurance sont d'autant plus considérables qu'il s'agit d'inventer de nouvelles interfaces entre l'État, les industriels du risque, la société civile et de repenser l'articulation entre le local et le global. Mais là aussi, il convient de rester prudent. En se référant au cas indien, Cyrille Fouillet montre que la microassurance contre les répercussions de la sécheresse ne peut couvrir qu'une partie très limitée des dégâts subis par les assurés. De plus, on manque encore de recul par rapport à l'impact de la microassurance qui correspond à un ensemble de produits fort variés. D'où l'importance d'expériences comme celles décrites par Luc Vandeweerd en ce

qui concerne l'assurance qui doit être contractée par les preneurs de crédits en Afrique de l'Ouest.

La microfinance, un outil de développement pour « aider » les populations exclues des services bancaires à affronter les risques auxquels ils sont exposés, pour leur permettre de se projeter dans le temps et d'adopter, petit à petit, des attitudes entrepreneuriales ? Oui, serait-on tenté de répondre, toutes proportions gardées. Mais, le recours à la microfinance peut aussi tout simplement s'avérer utile pour répondre aux situations post conflit, comme l'explique Edoé Agbodjan dans la note bibliographique qui clôt ce numéro.

Compte tenu de ses dimensions multiples, le champ ouvert autour du thème « microfinance et risques » est considérable. Les travaux réunis ici constituent un jalon pour avancer dans son analyse.

BIBLIOGRAPHIE

- ALLEMAND S. [2007], *La microfinance n'est plus une utopie*. Paris, Autrement, coll. Acteurs de la société, 205 p.
- Annuaire suisse du développement*, Genève IUED [2007, sous presse], vol. 26, n° 2, « Le financement du développement », novembre.
- BAUMANN E. [2007], « La solidarité autrement ? Micro-assurance et vulnérabilités en Afrique de l'Ouest », in C. Mayoukou, C. Ratsimbafazy (éd.), *Entrepreneuriat et innovation*, Paris, L'Harmattan/AUF, p. 371-391.
- BAUMANN E., SERVET J.-M. [2007], « La microfinance, une extension des marchés financiers. Réflexions à partir d'expériences sur trois continents (en Georgie, en Inde et au Sénégal) », in V. Hernandez, P. Phelinas, P. Ould-Ahmed *et alii* (coord.), *Turbulences monétaires et sociales. L'Amérique latine dans une perspective comparatiste*. Paris, L'Harmattan, p. 123-151.
- BERNOUX PH., SERVET J.-M. (éd.) [1997], *La construction sociale de la confiance*, Paris, AEF/Montchrestien, 484 p.
- DICHTER Th. [2007], « A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History », *Development Policy Briefing Paper* (Cato Institute, Center for Global Liberty and Prosperity), Feb 15, n° 1, p. 1-13.
- DIOP A., HILLENKAMP I., SERVET J.-M. [2007], « Poverty versus Inequality », in B. Balkenhol, *Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency*, London, Palgrave-Macmillan/ILO, p. 27-44.
- ELDIN M., MILLEVILLE P. (éd.) [1989], *Le risque en agriculture*. Paris, Éditions de l'ORSTOM, coll. À travers champs, 619 p.
- FERNANDO J.L. (éd.) [2006], *Microfinance. Perils and Prospects*, London, Routledge.
- FLYNN P. [2007], « La microfinance et le « Consensus de Washington », *Problèmes économiques*, 18 juillet, p. 17-21. [original : « Microfinance: the Newest Financial Technology of the Washington Consensus », *Challenge*, vol. 50, n° 2, mars-avril 2007].
- FOUILLET C. *et alii* [2007], « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions », *Revue du Mauss*, n° 29, 1^{er} semestre, p. 329-350.
- GITTA E. *et alii* [2007], « Microfinance. La face méconnue de la place financière suisse », *Banque et finance*, septembre-octobre, p. 38-41.

- HASHEMI S. [2007], « Beyond Good Intentions : Measuring the Social Performance of Micro-finance Institutions », *Focus Note*, n° 41, CGAP, May, 12 p.
- MORVANT-ROUX S., SERVET J.-M. [2007], « De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance », *Horizons bancaires*, Paris Crédit Agricole, n° 334, novembre, p. 23-35.
- ROODMAN D., QURESHI U. [2006], *Microfinance as Business*, Washington DC, Center for Global Development, 45 p. [www.cgdev.org].
- SERVET J.-M. [2007], « Les illusions des objectifs du Millénaire », in E. Lafaye de Michaux, E. Mulot, P. Ould-Ahmed (éd.), *Institutions et développement : La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, PUR, p. 63-88.
- SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus : La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 512 p.
- VAN OOSTERHOUT H. [2005], *Where Does the Money Go? From Policy Assumptions to Financial Behaviour at the Grassroots*, Amsterdam, Dutch University Press, 298 p., ill.

Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance. Étude de cas en Inde du Sud

Isabelle Guérin, Santosh Kumar***

Pour une organisation de microfinance, gérer le risque est étroitement lié à la gestion de l'information, et plus particulièrement aux asymétries d'informations entre prêteur et emprunteur. Les défis sont doubles : comment s'informer sur la solvabilité des emprunteurs afin de les sélectionner ? Une fois que le prêt a été accordé, comment surveiller et contrôler les comportements de remboursement ? La spécificité de la clientèle visée par la microfinance (en particulier absence ou insuffisance de garanties matérielles et de critères permettant d'évaluer la faisabilité de projets économiques de très petite taille, la plupart du temps appartenant au secteur informel) a amené les organisations de microfinance à mettre en œuvre de multiples innovations visant à collecter l'information et/ou à inciter les emprunteurs à respecter leurs engagements. Le principe de la caution solidaire est probablement le plus connu sans pour autant être le plus répandu ni le plus efficace¹. Bien d'autres mécanismes existent et ont fait leurs preuves, certains combinant de manière variable incitation, sanction et collecte de l'information, d'autres se focalisant uniquement sur l'un des trois. La littérature académique abonde de réflexions visant à analyser la pertinence de ces différents mécanismes et leur capacité à optimiser la relation prêteur/emprunteur. À l'exception de quelques travaux isolés², deux faiblesses sont récurrentes. La première est de nature empirique, avec l'absence d'analyses de terrain relatives tant à la nature effective des relations agent de crédit/emprunteur que des relations intragroupes (lorsqu'il s'agit de prêt collectif). Les modes d'interaction, de socialisation, la nature des échanges, le type d'information qui circule : ce sont là autant de questions généralement occultées des débats et des réflexions, alors qu'elles sont absolument essentielles. Le rôle et la place occupés par les agents de crédit ne font l'objet d'aucune analyse, ils sont

* Économiste, IRD-LPED, Institut Français de Pondichéry – isabelle.guerin48@wanadoo.fr.

** Anthropologue – Institut Français de Pondichéry – sankunny2002@yahoo.co.in.

1. Voir par exemple Guérin [2000], Morduch [1999], Morvant [2006a, 2006b], Servet [2006].

2. Citons par exemple Fernando (éd.) [2006], Morvant [2006a, 2006b].

considérés implicitement comme des marionnettes dont le rôle se limiterait à divulguer des informations techniques. Cette faiblesse empirique est elle-même liée à un soubassement théorique fortement problématique (même s'il est souvent implicite). D'une part, agents de crédit comme emprunteurs sont considérés comme des individus asociaux, désincarnés, débarrassés de leur sexe, de leur statut social, de leur histoire. D'autre part, la relation qui se noue entre les deux est considérée comme contractuelle et ponctuelle, le comportement de chacun étant motivé uniquement par le souci d'optimiser la transaction présente. L'analyse fait fi des relations préexistantes, le temps est suspendu, où du moins limité à l'horizon de la relation financière. Agents de crédit et clients sont d'abord et avant tout des *personnes* imbriquées dans un ensemble de droits et d'obligations qui conditionnent en partie leurs comportements. Certes, optimiser la relation présente fait partie de leurs préoccupations (pour les uns, réussir à emprunter le plus rapidement possible et/ou obtenir le montant maximal ; pour les autres, optimiser le remboursement de leurs clients). Mais emprunteurs comme agents de crédit sont également attentifs à des questions de dignité, d'honneur, de respect, de reconnaissance sociale. Une analyse fine révèle l'intensité et la profondeur des relations nouées : on y trouve de l'affection, de la proximité mais aussi de la rancœur, de l'amertume voire de la haine.

Dans le prolongement de travaux de nature anthropologique portant sur l'insertion territoriale de projets de développement³, nous faisons l'hypothèse suivante : dans le Sud de l'Inde, les relations entre certaines organisations de microfinance (probablement pas toutes) et leurs clients ne répondent pas du tout aux critères d'une relation marchande mais plutôt à ceux d'une relation de clientèle et de courtage⁴. Cette relation de clientèle met en scène un « patron » (l'organisation de microfinance ou son bailleur, ici, en l'occurrence, il s'agit le plus souvent de l'État), des « courtiers de terrain » (agents de crédit, qui délèguent une partie de cette fonction de courtage à des *leaders* locaux et à des *leaders* de groupes) et enfin des « clients » (usagers des services de microfinance).

Décrire la microfinance indienne, ses impacts, mais aussi ses ambiguïtés et ses limites, dépasse de loin l'ambition de cet article⁵. Nous nous contentons ici d'analyser la spécificité de la relation ONG/emprunteurs, en insistant sur plusieurs dimensions :

- le contexte d'intervention des ONG de microfinance, puisque la forte concurrence ainsi que la manière dont elles sont perçues (pas seulement comme des institutions financières mais aussi comme des formes d'accès aux programmes et services publics) permet de mieux comprendre la prédominance des liens de clientèle ;

3. Voir par exemple Bierschenck *et alii* (éd.) [2000], Mosse [2005]. Voir également la thèse en cours de C. Jauzelon et Jauzelon [2006].

4. Pour une analyse détaillée de la distinction entre relation marchande et relation de clientèle, voir Servet [2007]. Voir aussi Morvant [2006a, 2006b] : ses travaux au Mexique insistent sur l'importance des liens de clientèle dans le secteur de la microfinance, mais en se focalisant sur les relations intra-groupes.

5. Nous nous permettons de renvoyer le lecteur à d'autres publications, par exemple Guérin et Palier [2005], Guérin *et alii* [2007], ou encore aux articles de C. Fouillet, M. Roesch et O. Hélias dans ce même numéro.

- les modes de sélection et de recrutement de la clientèle, où le courtage via des *leaders* locaux et des *leaders* de groupes d'emprunteurs est la méthode la plus courante ;
- la diversité des biens et des services échangés, de nature aussi bien économique que sociale, morale et politique : support, protection, fidélité et loyauté sont au cœur de la relation ;
- les relations se caractérisent également par une réciprocité de type hiérarchique, mais cette asymétrie n'empêche pas la contestation et l'existence de rapports de force, au sein desquels les courtiers jouent un rôle essentiel d'ajustement.

Clientélisme et courtage

Le lien de clientèle est généralement défini comme un lien de dépendance personnelle entre un « patron » et un « client », non lié à la parenté. Au contraire, patron et clients appartiennent à des groupes sociaux disposant de ressources matérielles et symboliques de valeur très inégale. La relation repose sur des échanges durables de biens et de services⁶, elle est à la fois réciprocaire (car mutuellement bénéfique) et asymétrique voire hiérarchique. Au-delà de cette définition très générale, il existe une très forte diversité de relations, qui se distinguent en particulier par des degrés d'asymétrie et de hiérarchie fort variables. Le degré d'asymétrie observé ici est infiniment plus faible que celui du patronage agricole indien, en vigueur jusque dans les années 1950 [Breman, 2007] mais que l'on trouve encore aujourd'hui dans certains secteurs⁷. Nombre de relations de clientélisme reposent sur un système pyramidal impliquant une diversité d'intermédiaires entre le patron et ses clients, les intermédiaires étant qualifiés de « courtiers », dont le pouvoir est beaucoup plus limité que celui de leur patron [Abercrombie, Hill, 1976]. Largement étudié par les politologues et les anthropologues pour analyser l'évolution politique et démocratique des sociétés, la notion de courtage a été utilisée plus récemment pour analyser la mise en œuvre de l'aide au développement dans les pays du Sud, les « courtiers en développement » étant présentés comme des figures locales désormais incontournables⁸. Face à des projets impliquant une très forte diversité d'acteurs mais aussi de systèmes de représentations et de valeurs, les courtiers jouent un rôle essentiel de traduction et de médiation, d'autant plus nécessaire compte tenu de la décentralisation de l'aide au développement et de la floraison d'associations locales de toutes sortes. Dans le secteur de la microfinance indienne, le rôle des courtiers « de terrain », c'est-à-dire ceux qui se situent à l'interface entre les ONG et les populations (alors que le terme courtier « en développement » est également employé pour désigner les interfaces entre projets et bailleurs), dépasse les fonctions

6. Pour une présentation théorique, voir par exemple Abercrombie et Hill [1976], Eisenstadt et Roniger [1984], Médart [1976].

7. Voir par exemple le secteur des rizeries [Roesch *et alii*, à paraître].

8. Voir en particulier les travaux de l'équipe de recherche (principalement française) de l'APAD [Bierschenk *et alii*, 2000 ; Olivier de Sardan, 1995], ainsi que les travaux de David Mosse [Lewis, Mosse, 2006 ; Mosse 2005].

de traduction et de médiation. Ce sont eux qui assurent (au moins partiellement) la loyauté et la fidélité des bénéficiaires. Compte tenu des contraintes qui pèsent sur les organisations de microfinance sur le territoire étudié, cette fonction est indispensable.

Les ONG de microfinance en Inde du Sud : concurrence et dépendance à l'égard des autorités publiques

Le secteur de la microfinance indienne, très fortement développé au cours de la dernière décennie, présente les caractéristiques suivantes : une prédominance de financements publics (même si le secteur privé bancaire prend de plus en plus d'importance), la mise en œuvre étant ensuite déléguée à des ONG, une prédominance également du prêt collectif (environ 65 % de l'offre, à travers les *self-help-groups*), un ciblage quasi-exclusif sur les femmes (environ 95 % de la clientèle) et, enfin, des inégalités territoriales fortes, à la fois entre États (avec une forte concentration en Inde du Sud) et entre départements [Fouillet, 2006, à paraître], conduisant parfois à une concurrence très forte sur certains territoires.

C'est le cas du territoire étudié ici : le *district* de Tiruvalur, situé au Nord Ouest du Tamil Nadu⁹. Outre son caractère hyper concurrentiel, l'offre de microfinance est assurée par des ONG polyvalentes, converties à la microfinance depuis peu sous la pression des autorités publiques, et dont les services sont de qualité médiocre. Actions de coordination, d'échange et de réflexion commune sont rares : les relations quotidiennes entre ONG sont davantage rythmées par des rivalités et des conflits de nature diverse¹⁰.

Même si nombre d'ONG dépendent en partie de bailleurs étrangers, la concurrence se joue beaucoup sur la capacité à collaborer avec les autorités publiques. La lutte porte d'abord sur l'éligibilité aux programmes gouvernementaux, fort nombreux. Elle se joue également en termes de légitimité et de reconnaissance : légitimité à l'égard des populations cibles, tout d'abord, qui, tout en étant très critiques vis-à-vis de l'État « qui ne fait rien pour les pauvres », n'en continuent pas moins de considérer que l'État est la principale solution à leurs problèmes. Indépendamment des programmes explicitement délégués aux ONG, certaines d'entre elles jouent de manière informelle un rôle d'intermédiaire pour l'ensemble des services et des programmes publics, dont le degré d'opacité et d'arbitraire implique un recours à des intermédiaires. Pour les populations, une « bonne » ONG est souvent jugée sur sa proximité avec l'État, celle-ci permettant l'obtention rapide de tel ou tel service ou de tel ou tel programme. La légitimité se joue également en termes d'image et de notoriété à l'échelle locale et à l'égard de diverses institutions, organisations, administrations (les banquiers, la Police, la préfecture, etc.). Or, ces réputations se font et se défont lors de discussions et de rencontres, formelles et

9. Les districts indiens sont l'équivalent administratif des départements français. Celui étudié ici fait 3 200 km² pour une population de près de 3 millions de personnes.

10. Nos propres observations confirment très largement celles de F. Bourdier [1999] dans le domaine de la santé au Tamil Nadu.

informelles, au sein de cercles restreints où les représentants de l'État jouent un rôle de premier plan.

Dans un contexte où le clientélisme politique reste la principale stratégie de fidélisation de l'électorat, la légitimité des ONG à l'égard de la puissance publique repose étroitement sur leur aptitude à organiser des événements publics de masse, sources potentielles de captations de vote. Toutes les ONG ne sont pas logées à la même enseigne. Sur le territoire étudié ici, où l'État finance l'essentiel de l'offre de microfinance *via* des ONG subventionnées, quatre d'entre elles monopolisent l'essentiel des fonds. L'une d'entre elles a acquis progressivement au cours du temps un rôle quasi-officiel de courtage pour le gouvernement du Tamil Nadu et du *District Collector* (préfecture) à l'échelle du *district* (département). Elle bénéficie d'un accès privilégié aux programmes gouvernementaux : elle est la première à être informée et son éligibilité est quasi-automatique. En retour, elle doit faire preuve d'une loyauté inconditionnelle (ne jamais critiquer officiellement le gouvernement, ne jamais participer à un événement anti-gouvernemental). Elle doit également être capable de mobiliser des foules pour des événements publics organisés ou soutenus par le gouvernement, par exemple lors de l'inauguration de programmes publics ou de la visite sur le terrain de telle ou telle personnalité (par exemple ministre ou préfet). Elle joue également un rôle de courtage à l'égard d'autres ONG qui cherchent à bénéficier de fonds publics. Elle leur transmet l'information à propos des programmes gouvernementaux. Compte tenu du degré d'opacité de l'information, ce rôle est tout à fait essentiel : il consiste à la fois à diffuser les nouveautés mais aussi à conseiller, à diffuser (partiellement) le savoir-faire tacite indispensable pour être éligible. Cette ONG joue également un rôle de cooptation lors de la sélection d'autres ONG pour tel ou tel programme, officieusement *via* des recommandations ou officiellement, en tant que membre des commissions de sélection. La présence quasi-permanente d'un membre de l'ONG dans les locaux du *District Collector* garantit un échange continu d'information dans les deux sens.

De tels services ont bien évidemment des contreparties : troquer et négocier une partie de son portefeuille de clients est probablement la contrepartie la plus fréquente. Le troc peut être ponctuel, à l'occasion d'une manifestation afin d'en gonfler les effectifs (l'ONG X s'engage à envoyer un certain nombre de groupes à l'événement organisé par l'ONG Y, sans pour autant que son nom apparaisse). Le troc est parfois définitif : l'ONG X facilite l'éligibilité de l'ONG Y à un programme public mais récupère une partie de ses clients. Les relations reposent sur des arrangements informels et implicites, dont le caractère flou donne nécessairement lieu à des tensions et des conflits parfois extrêmement prononcés. Là encore, les formes de vengeance les plus fréquentes consistent tout simplement à s'approprier les groupes des autres ONG, soit en faisant jouer une concurrence déloyale en promettant mieux que le voisin (plus et plus vite), soit en pratiquant la dénonciation voire la diffamation. Un responsable d'ONG, afin de nous décrire cette atmosphère de concurrence, faisait la comparaison avec un système dynastique où de petites royautés se font et se défont au gré des conflits et des marchandages locaux.

La construction des liens et des réseaux de clientèle

Relations de proximité versus courtage

L'analyse des méthodes employées par le personnel des ONG pour recruter leur clientèle met en évidence deux stratégies. La première, la plus courante, consiste à s'appuyer sur des personnalités locales, hommes ou femmes, issues du village ou quartier où l'ONG cherche à s'implanter. Choies pour leur autorité et leur légitimité locales, elles vont tout simplement servir d'intermédiaire entre l'ONG et les populations d'emprunteurs, avec deux missions principales : recruter puis garantir la fidélité de leurs recrues. C'est par elles que transite l'information, que se règlent les conflits et les tensions. Dans leur espace d'influence (un quartier de village pour certains, plusieurs villages pour d'autres), c'est sur elles que reposent la crédibilité et la légitimité de l'ONG. La seconde stratégie, beaucoup moins fréquente, consiste à nouer des relations de proximité avec chaque client(e). Les quelques agents de terrain que nous avons rencontrés qui s'évertuent à fonctionner ainsi sont parfois critiqués par leurs pairs pour leur « innocence » et leur « naïveté » : ils n'auraient pas compris les « astuces » et les « techniques » du métier. Cette attitude est révélatrice du mépris que suscite dans certains milieux le travail de terrain de base et le contact direct avec les populations. Indépendamment de questions de statut et de mépris pour le terrain qu'expriment certains agents, le recours à un système de courtage est bel et bien le résultat de contraintes financières et matérielles. Les contraintes actuelles de la plupart des organisations de microfinance (souvent imposées par leurs bailleurs) sont telles qu'il est en effet très difficile pour les agents de terrain de disposer du temps nécessaire pour nouer des relations de proximité avec chaque client. Certains ont d'ailleurs démarré ainsi, mais ont été contraints d'abandonner du fait d'exigences de résultats quantitatifs. À l'heure actuelle, les dispositions financières du programme public en vigueur dans le *district* étudié ici obligent les ONG à affecter un agent de terrain pour environ 70 groupes, soit près de 1 200 clients : la taille du portefeuille, réparti dans plusieurs dizaines de villages et dans un contexte où les infrastructures de déplacements restent encore mauvaises, exclut de fait la possibilité de relations personnalisées.

La question essentielle est bien sûr celle de l'efficacité comparée des deux stratégies, en particulier en matière de transmission d'information. Le principe du courtage, du simple fait qu'il multiplie les intermédiaires, provoque nécessairement une dilution de l'information (de manière délibérée ou pas) voire tout simplement l'absence de transmission de certaines informations. Le degré d'ignorance des clients est parfois surprenant. L'opacité de la relation n'est pas pour autant incompatible avec la fidélité des emprunteurs et leur confiance : tout dépend de la personnalité et des stratégies développées par ces « courtiers de terrain ».

Le rôle des « courtiers de terrain »

On est en présence d'un fonctionnement pyramidal, une « chaîne de courtage », pour reprendre l'expression de Bierschenk *et alii* [2000]. Les agents de terrain sont

recrutés en partie sur leur connaissance des structures de pouvoir locales, leur capacité à négocier et discuter et ils s'appuient sur leurs propres réseaux de relations pour identifier à un échelon plus local des personnes ressources. Prenons l'exemple de cet agent de terrain, Ramesh, qui avant d'être embauché par l'ONG était secrétaire de *panchayat* (municipalité). Ses fonctions antérieures lui ont permis d'acquérir une connaissance très fine des jeux de pouvoir locaux. Pour chaque village, il sait quels sont les interlocuteurs légitimes. C'est eux qu'il sollicite avant toute intervention ou nouvelle implantation.

Le profil de ces courtiers de terrain est très varié. On trouve des femmes comme des hommes. Ces derniers interviennent alors moins auprès des clientes que de leur la famille et en particulier des hommes (époux, beaux-pères, frères), ce qui est d'ailleurs souvent plus efficace puisque les déplacements des femmes sont très souvent étroitement contrôlés par la famille. Si l'autorité et la légitimité de ces courtiers à l'échelon local sont des critères essentiels, celles-ci peuvent venir de différents facteurs. Le statut de la famille (ancienneté dans le village, aisance financière et patrimoniale, emploi gouvernemental d'un des membres de la famille) entre en jeu sans être un facteur exclusif et systématique. L'éducation, la capacité d'expression publique, l'implication associative ou politique ou encore les responsabilités religieuses peuvent être des facteurs tout autant déterminants. Revenons au cas de Ramesh. Le premier courtier qu'il sollicite est un tailleur. Son atelier est au centre du village et fait office d'espace public. C'est ici que les hommes se retrouvent, discutent, échangent des informations stratégiques, c'est ici que l'information circule – informations relatives à la vie quotidienne et aux « commérages » de voisinage, mais aussi informations stratégiques concernant le village, l'emploi, les relations avec les communautés environnantes, les prochaines élections, etc. C'est ici que les relations sociales entre hommes se construisent, que les liens sociaux se tissent. En misant sur le tailleur, Ramesh est assuré de la rapidité de transmission de l'information et de l'organisation rapide et aisée des réunions (rassembler les gens et les regrouper ensemble en un même lieu est toujours un défi). Dans le village voisin, c'est un jeune qui a été sollicité, déjà habitué à assumer des responsabilités de *leadership* puisqu'il est président d'un *fan club* de star de cinéma¹¹. Ailleurs encore, c'est un joueur de *kabadi* (sport collectif très populaire au Tamil Nadu) qui a été choisi, pour deux qualités principales : ses capacités d'organisation – il a une longue expérience en matière d'organisation de rencontres sportives – et l'aura qu'il exerce auprès des jeunes.

La fonction officielle des courtiers de terrain au sein de l'ONG est variable. Certains sont *leaders* de groupes d'emprunteurs – c'est ici que l'on trouve des femmes – tout en ayant implicitement la charge d'informer, de surveiller, de contrôler les autres groupes de leur village. D'autres n'ont aucune fonction officielle, ils ou elles se définissent comme des bénévoles engagés au service de leur

11. Les *fan clubs* de stars de cinéma sont probablement la forme associative la plus courante et la plus populaire en milieu rural en Inde du Sud, tout en étant étroitement liés à des partis politiques puisque nombre de femmes et d'hommes politiques ont d'abord fait carrière au cinéma.

communauté. Les arrangements entre courtiers de terrain et ONG sont également très variables. Les contreparties financières sont quasi-systématiques, sous la forme de « dédommagements », mais dont les montants sont bien supérieurs aux dépenses effectivement engagées et permettent une certaine forme de rémunération. Outre les compensations directement liées au service rendu, la relation prend généralement place dans un ensemble de prestations réciproques. Ainsi pour le président du *fan club* mentionné plus haut, la contrepartie prend la forme d'un soutien financier de l'ONG lors d'événements organisés par l'association (réception en l'honneur d'une star de cinéma, match de cricket). L'espoir d'obtenir un emploi au sein de l'ONG, que ce soit pour le courtier ou pour un membre de sa famille, est également fréquent. Enfin quand les courtiers sont par ailleurs *leaders* de groupes, leur donner un accès privilégié à certains services de l'ONG est une forme de compensation.

Le point de vue de l'ONG

Le contrôle des groupes d'emprunteurs : un enjeu essentiel

Une caractéristique essentielle du lien de clientèle est son caractère asymétrique : l'échange repose sur un principe de réciprocité de nature foncièrement inégalitaire. Le client « achète » sa protection, à l'égard des incertitudes et des menaces de l'environnement et du caractère arbitraire de l'accès aux biens et services (publics et privés). Le « prix » à payer pour cette protection, implicite mais bel et bien permanent, revêt plusieurs formes. Il consiste à rendre certains services, mais aussi à accepter le contrôle exercé par le « patron » [Eisenstadt, Roniger, 1984, p. 214].

La microfinance indienne, rappelons-le, s'adresse à des groupes d'emprunteurs (*self-help-groups*) qui se chargent ensuite de répartir les prêts entre leurs membres et de collecter l'épargne et les remboursements. La manière dont les responsables d'ONG et certains agents de terrain parlent de « leurs » groupes est sans ambiguïté sur leur propre perception de leur relation aux populations. La perte ou l'insuffisance de contrôle et d'emprise qu'ils ont sur tel ou tel territoire, telle ou telle communauté et les stratégies qu'il convient de déployer pour y faire face sont au cœur des préoccupations quotidiennes. Ainsi cette femme agent de terrain, exaspérée face à des groupes qui refusent de se plier à ses exigences, s'exclame : « c'est nous qui créons les groupes, on est comme Brahma (le Dieu créateur dans la trilogie hindou) ». Citons également l'image employée par une autre lorsqu'elle décrit la subtilité des relations à établir avec les populations. Elle compare son métier avec le travail du bambou. L'intérêt du bambou réside dans sa malléabilité. Humidifié graduellement et à bon escient, il devient flexible à souhait ; en revanche un bambou trempé à la hâte résiste et finit par se casser. En d'autres termes, il est essentiel d'exercer une certaine emprise sur les populations ; pour cela, il est dangereux de donner trop et trop vite, il convient de doser finement les services proposés aux populations et leur évolution au cours du temps afin de maintenir ce contrôle.

*Les critères d'évaluation des groupes d'emprunteurs :
rigueur et transparence mais aussi disponibilité, loyauté, gratitude*

Officiellement, les groupes sont notés en fonction d'un certain nombre de critères présumés objectifs : mobilisation d'épargne (montant et régularité), fréquence et régularité des réunions, rotation du *leadership*, qualité et rigueur dans la tenue des comptes, etc. Les groupes sont supposés rendre compte régulièrement de leur fonctionnement interne dans des cahiers, qui sont ensuite analysés puis synthétisés par le personnel de l'ONG sous la forme de la fameuse note conditionnant l'éligibilité au prêt. En pratique, bien peu de groupes sont capables d'assumer eux-mêmes la rédaction de leurs rapports d'activité et c'est le personnel de l'ONG qui joue ce rôle, au moins partiellement. Quant à la notation, elle met en jeu bien d'autres critères : les « bons » groupes sont effectivement ceux qui font preuve de rigueur et de transparence dans leur fonctionnement et leur comptabilité ; mais ce sont aussi ceux qui font preuve de disponibilité, de loyauté et de gratitude.

Nombre d'agents de terrain le disent sans hésitation : leur propre temps étant compté (ce qui est effectivement le cas), la disponibilité des femmes est un critère déterminant. Qu'elles donnent leur temps sans compter semble être une contrepartie implicite des services rendus par l'ONG. Concrètement, cela signifie être disponible immédiatement lors de la visite de l'agent de terrain, quelle que soit l'heure. Inversement, les « mauvais » groupes, ce sont ceux où il faut parcourir le village en long et en large pour rassembler les femmes.

Disponibilité et loyauté sont étroitement liées. Faire preuve de loyauté, cela signifie accepter de participer à tel ou tel événement (visite d'un bailleur de fonds, événement public organisé par l'ONG ou une de ses alliées) sans en questionner le bien fondé et sans exiger (trop) de contrepartie. Faire preuve de loyauté, cela signifie également ne pas critiquer publiquement l'ONG.

Enfin le personnel des ONG est en attente forte de respect mais aussi de gratitude de la part des populations. Le sentiment de ne pas avoir été respecté est souvent ce qui provoque le plus de réactions de la part du personnel : questionner, critiquer, ne pas employer les termes de politesse appropriée (tutoyer au lieu de vouvoyer, ne pas apporter de chaise, s'asseoir et ne pas rester debout, ne pas venir saluer spontanément en cas de visite dans le village, etc.). Éventuellement tolérés en privé, les comportements déviants sont par contre très mal acceptés lorsqu'ils prennent place de manière publique. Il est délicat d'analyser et encore plus de juger les fondements de ce type de comportement. Cette volonté délibérée de marquer une distance et d'affirmer l'asymétrie de la relation – plus ou moins prononcée selon les profils des agents de terrain – est un critère incontournable pour construire sa légitimité auprès de ses collègues et de la communauté locale – « les agents de terrain qui sont trop gentils ne sont pas efficaces », nous disait un responsable d'ONG. Pour beaucoup, cette gratitude est considérée comme la contrepartie naturelle de leur engagement. L'argument est très largement évoqué par les fondateurs ou responsables d'ONG, souvent insatiables sur les sacrifices qu'ils ont faits leur vie durant pour le « bien-être » des populations. L'argument est tout aussi valable,

même s'il est plus implicite, pour le personnel de terrain, souvent mal payé alors que les conditions de travail sont difficiles (journées longues, multiples déplacements pas toujours dédommagés) et parfois méprisé par ses supérieurs.

Le point de vue des clients : des attentes multiples

Des services financiers de qualité

Du côté des emprunteurs, la qualité des services financiers est au cœur des attentes. Très rigides (montants et modalités de remboursements sont fixes), peu rapides, mal adaptés au financement de l'agriculture, la plupart des services disponibles sont de qualité médiocre. Les clientes continuent de jongler avec une infinité de sources, essentiellement de nature informelle, tout en essayant néanmoins d'optimiser la qualité des services de microfinance, évaluée essentiellement en termes de rapidité d'obtention et de montant des prêts, de taux d'intérêt, l'idéal étant d'accéder aux prêts subventionnés de certains programmes publics. Les services d'épargne sont surtout considérés comme une contrainte d'éligibilité au prêt. Tontines, placements sociaux et épargne en nature, en particulier l'or, restent les supports d'épargne les plus populaires même en présence de services innovants¹². Les attentes ne se limitent toutefois pas aux questions financières : nombre d'emprunteurs sont également en attente forte d'aide et de protection de nature diverse, assurées selon les circonstances soit par le personnel de l'ONG, soit par les courtiers de terrain.

Aide

Aider, cela signifie surtout faciliter l'accès à des services de nature multiple. L'Inde regorge de textes législatifs non appliqués et de programmes publics de toutes sortes, mais qui atteignent rarement leur cible, faute de méthode de ciblage appropriée et/ou de corruption excessive. Ici encore, cooptation et clientélisme sont les méthodes les plus efficaces et nombre d'agents et de courtiers de terrain jouent un rôle d'intermédiaire dans l'accès aux services publics. Certains se chargent d'obtenir des certificats administratifs (certificat d'appartenance de caste, pièce essentielle des dossiers programmes de discrimination positive ; certificats de propriété ; carte d'alimentation subventionnée), épargnant à leur « client » un labyrinthe infini et parfois très coûteux. Certains agents et courtiers de terrain ont un accès privilégié à l'hôpital et y introduisent leur protégé(e), lui évitant ainsi d'attendre indéfiniment, de payer de multiples pots de vins, lui permettant également d'avoir accès à quelques médicaments. Ce rôle d'intermédiaire intervient également pour certains services privés : biens de consommation diverse, mais surtout accès au crédit, qu'il soit formel (compagnies financières, compagnies d'assurance et prêteurs sur gage ayant pignon sur rue) ou informel (principalement des prêteurs ambulants ou des personnalités locales qui cherchent à placer leur épargne). Leur intervention prend la forme d'une cooptation (permettant des prix

12. Voir l'article de M. Roesch et O. Héliès dans ce même numéro.

préférentiels ou des avantages divers) ou tout simplement d'une prestation de service, l'agent ou le courtier de terrain étant tout simplement revendeur ou prêteur... Certains agents et courtiers de terrains (en particulier les *leaders* de groupe) font régulièrement des avances (parfois avec intérêt) aux emprunteuses retardataires.

Protection

L'analyse des parcours de vie montre à quel point l'insécurité et la violence rythment le quotidien ; les parcours se font et se défont au gré des opportunités et des aléas et si une chose est certaine, c'est que rien n'est jamais acquis. Contre les aléas climatiques et l'irrégularité des revenus, et même s'ils sont fortement sollicités voire harcelés par leurs protégés en cas d'inondation ou de sécheresse, les courtiers ont une marge de manœuvre limitée. Très rares sont les ONG capables d'intervenir en cas de catastrophe naturelle (sauf événement majeur type Tsunami) : l'intervention des agents et des courtiers se limite à du réconfort moral, parfois à l'obtention de subsides gouvernementaux. En revanche ils jouent parfois un rôle décisif dans la protection à l'égard de la violence sociale et politique locale. L'absence de système judiciaire fiable est une source d'incertitude permanente : individuellement, nombre de familles sont dans l'incapacité la plus totale à se défendre alors que les sources de malversations sont infinies : non paiement de salaires, expropriation, brigandage (racket de groupes mafieux, souvent politiques, y compris des partis de défense des basses castes), escroqueries diverses (fausses tontines, faux percepteurs qui réclament des avances, faux vendeurs de diplômes voire d'emplois publics, faux courtiers d'assurance, etc.), emprisonnements arbitraires, etc. La réaction habituelle des personnes lorsqu'elles sont confrontées à un litige est bel et bien d'obtenir une « recommandation », même lorsqu'elles sont entièrement dans leurs droits et que leur innocence ne fait aucun doute. La priorité consiste à trouver une personne capable de plaider leur cause, et l'ONG est souvent considérée comme un interlocuteur de choix. Lutter contre l'arbitraire des services de police et des services judiciaires est d'ailleurs une revendication récurrente des femmes. La plupart des ONG ne répondent pas à cette demande directement, elles ne peuvent pas se permettre de critiquer publiquement le fonctionnement hautement corrompu des services de police et des services judiciaires. Une réponse possible consiste, *via* le personnel ou les courtiers, à jouer le rôle d'intermédiaire et de garant d'une certaine partialité des jugements.

Le rôle d'ajustement des courtiers

Même si la relation est inégale, le pouvoir que les ONG exercent sur les populations est très relatif, très instable, très fragile. Plus que de domination *stricto sensu*, les relations se caractérisent par un rapport de force permanent où chaque partie essaie de négocier et d'optimiser la réponse à ses propres attentes : les populations sont en attente de services, de support, de visites ; le personnel est en attente de disponibilité, de loyauté, de rigueur, de gratitude. Les stratégies des femmes

pour optimiser les services sont multiples : jongler avec plusieurs ONG, faire jouer la concurrence, clamer que telle ONG offre telle et telle prestation afin de faire monter les enchères, ou encore faire courir des rumeurs sur les agents de crédit.

Les courtiers sont au cœur de ce rapport de force permanent et jouent un rôle d'ajustement. Ce rôle consiste à percevoir les attentes locales, les sources potentielles de tensions, de résistance et à adapter l'offre de services en fonction. Concrètement, et de manière un peu caricaturale, cela signifie sanctionner les groupes récalcitrants et rebelles, récompenser les groupes fidèles et disciplinés, ce qui suppose de les identifier puis d'imaginer des mesures appropriées et adaptées aux contextes locaux. Cela signifie également anticiper les risques de perte de marché du fait d'une forte concurrence en privilégiant les groupes des zones fortement concurrentielles. Sanctions et récompenses passent par une offre plus ou moins généreuse de services financiers, mais aussi par d'autres services proposés par l'ONG (par exemple écarter un groupe rebelle de la création d'une fédération ou d'une coopérative, ne pas l'inviter lors de telle ou telle cérémonie ou événement public). Renforcer ou au contraire assouplir les critères d'obtention des prêts est une autre option. Par exemple pour les groupes qui s'avèrent trop exigeants, s'il n'y a pas d'offre de microfinance concurrente localement, certains agents de terrain n'hésitent pas à les faire délibérément patienter pour leur faire prendre conscience de la difficulté du rôle de l'ONG et les inciter ainsi à être moins demandeurs (par exemple leur demander de venir au siège présenter leurs comptes, au lieu de se déplacer à leur domicile).

Conclusion

Insistons pour conclure sur le caractère inéluctable de ces courtiers. Leur présence ne peut être considérée comme une anomalie ou une dérive de la microfinance. Certes, les caractéristiques de l'offre de microfinance sur le territoire étudié ici justifient en partie leur présence. Face à la médiocrité des services financiers, à la taille des portefeuilles des agents de crédit et au climat hyper concurrentiel de l'offre, proposer des services annexes et surtout construire des relations d'obligations permet de garantir la fidélité des clientes. Nous faisons néanmoins l'hypothèse que ces liens de clientèle sont aussi le reflet de modes de fonctionnement en vigueur localement. En Inde, les intermédiaires sont au cœur de la construction sociale des « marchés » [Vidal, 2003], et on peut faire l'hypothèse que le clientélisme est un moyen de concilier l'ouverture au « marché » et la permanence de relations hiérarchiques [Eisenstadt, Roniger, 1984, p. 180]. Nous faisons également l'hypothèse que l'Inde n'est pas une exception : courtage et liens de clientèle se développent naturellement dans les sociétés caractérisées par un climat de forte incertitude, en particulier dans l'accès aux biens et aux services (publics et privés) et par des modes de construction des identités individuelles et collectives fortement liées à des sentiments d'obligation et d'honneur [Eisenstadt, Roniger, 1984]. Faut-il, pour autant, en conclure à la reproduction systématique des inégalités locales, comme le font certains travaux récents [Fernando, 2006 ; Mosse, 2005] ? À l'instar

des observations menées par d'autres auteurs en Afrique [Bierschenk *et alii*, 2000], la diversité des profils de courtiers montre que la réalité est plus complexe. Si la transformation radicale des structures territoriales de pouvoir est exceptionnelle, on assiste bel et bien, du moins dans certains cas, à des formes de recomposition et à des dynamiques sociales innovantes se combinant aux « solidarités » locales tout en les dépassant, faisant là aussi écho à d'autres travaux menés en Asie [Guérin *et alii*, 2005].

BIBLIOGRAPHIE

- ABERCROMBIE N., HILL S. [1976], « Paternalism and patronage », *British Journal of Sociology*, 27 (4), p. 413-429.
- BIERSCHENK Th., CHAVEAU J.-P., OLIVIER DE SARDAN J.-P. (éd.) [2000], *Courtiers en développement. Les villages africains en quête de projet*, Paris, APAD/Karthala.
- BOURDIER F. [1999], « Risques, enjeux et partenaires de la lutte internationale contre le sida », *Revue Autrepart*, p. 124-158.
- BREMAN J. [2007], *Labour bondage in West India. From past to present*, Oxford, Oxford University Press.
- EISENSTADT S.N., RONIGER L. [1984], *Patrons, Clients and Friends. Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*, Oxford, Oxford University Press.
- FERNANDO J.L. (éd.) [2006], *Microfinance. Perils and Prospects*, Londres, Routledge.
- FOUILLET C. [2006]. « Microfinance indienne : disparité spatiale et économique », *Le mensuel de l'université*, n° 5, mai. <http://www.lemensuel.net/Microfinance-indienne-disparite.html>.
- FOUILLET C. [à paraître], « Microfinance development sector in India : Reach and limits », in J. Yogesh (éd.), *Fulfilling Millennium Development Goals : Institutional Responses in South Asia*, London, Oxford University Press.
- GUÉRIN I. [2000] « Le prêt collectif peut-il être considéré comme une innovation financière ? », *Savings and Development*, n° 2, XXIV, p. 219-247.
- GUÉRIN I., PALIER J. (éd.), [2005], *Microfinance challenges : empowerment or disempowerment of the poor ?*, Pondichery, Éditions de l'Institut Français de Pondichéry.
- GUÉRIN I., MARIUS-GNANOU K., SERVET J.-M. (éd.) [2005], *La microfinance en Asie. Entre traditions et innovations*, Paris/Pondichéry, Khartala/IFP/IRD.
- JAUZELON C. [2006], « Social workers and "beneficiaries": power and status relations », Contribution au colloque « Labour relationships, identities and bondage », Pondichéry/Institute for Human Development/Institut de recherche pour le développement/Maison des Sciences de l'Homme/Bureau international du travail, 7-9 février.
- LEWIS D., MOSSE D. (éd.) [2006], *Development brokers and translators. The ethnography of aid and agencies*, Bloomfield CT, Kumarian Press.
- MORDUCH J. [1999], « The microfinance promise », *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, December, p. 1569-1614.
- MORVANT-ROUX S. [2006a], *Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain*, thèse de doctorat en Sciences Économiques, Université Lumière Lyon 2.
- MORVANT-ROUX S. [2006b], « Mécanismes d'ajustement de l'offre aux besoins des clients d'une institution de microfinance en situation quasi monopolistique », *Revue Tiers monde*, n° 186, p. 329-348.

- MOSSE D. [2005], *Cultivating development. An ethnography of aid policy and practice*, London, Pluto Book.
- ROESCH M., VENKATASUBRAMANIAN, GUÉRIN I. [à paraître], « Bonded labour in rice mills : fate or opportunity ? », in J. Breman, I. Guérin et A. Prakash, *Bonded labour in India*, New-Delhi, Oxford University Press.
- SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus : La microfinance*, Paris, Odile Jacob.
- SERVET J.-M. [2007], « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi. Une contribution à la définition d'un prétendu "oxymoron" : l'économie solidaire », *Revue Tiers-Monde*, juin-juillet.
- VIDAL D. [2003], « Markets », in Veena Das (éd.), *The Oxford India Companion to Sociology and social Anthropology*, vol. II, p. 1123-1135.

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

Laure Delalande, Christophe Paquette***

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tab. 1 – Caractéristiques par région des foyers au Mexique

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

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

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

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

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

La question de la vulnérabilité

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

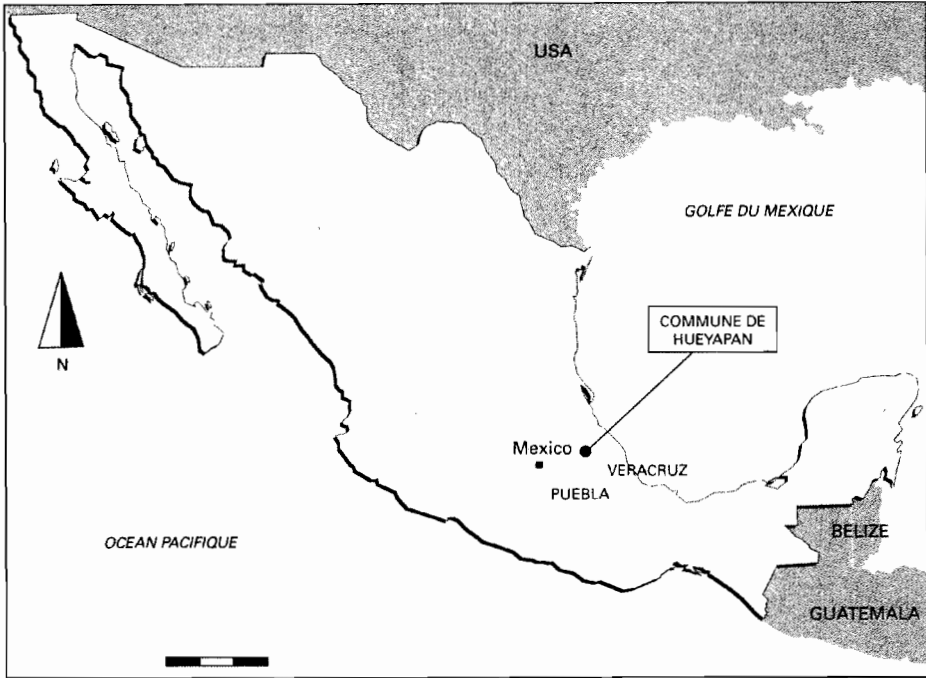


Fig. 1 – Localisation de la commune de Hueyapan

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

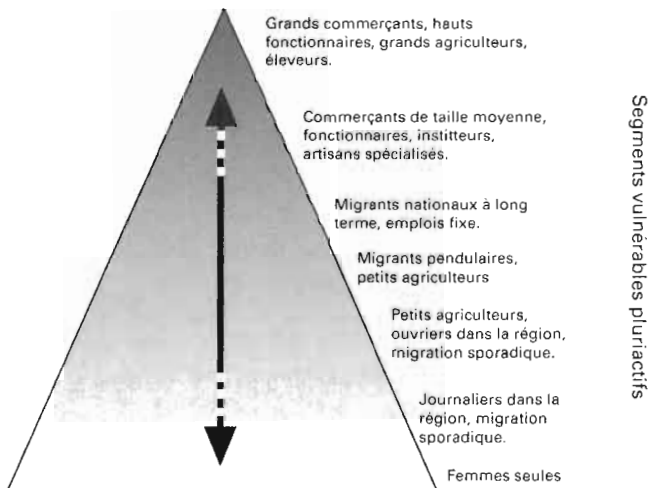


Fig. 2 – Segmentation économique de la population de Hueyapan

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Conclusion

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

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

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

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

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

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

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

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

BIBLIOGRAPHIE

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

Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale

La couverture du risque pour accéder à des ressources financières : l'expérience du Fonds international de Garantie (FIG)

Daniel Fino, Fernand Vincent***

La problématique de départ : la difficulté d'accéder à des ressources financières pour des acteurs économiques à la base¹

Dans les pays en voie de développement (PVD), la grande partie des activités économiques qui concernent la production de biens et services pour la population s'effectuent dans le secteur non-structuré/non-formel dit de l'économie populaire (*peoples economy*) ou économie à la base². Ce secteur a des performances et joue un rôle fondamental pour le développement économique du pays. Nous faisons ici l'hypothèse qu'il y a dans ce secteur un grand nombre d'opportunités et, partant, la possibilité qu'il contribue plus largement à la satisfaction des besoins essentiels de la population³. Cependant, il est confronté à plusieurs problèmes, comme le faible taux de formation, le bas niveau de productivité, etc. Un autre problème crucial est la difficulté pour ces acteurs économiques d'avoir accès à des ressources financières pour effectuer des investissements.

* Enseignant et chercheur de l'Institut Universitaire d'Études du Développement, IUED, Genève – Daniel.Fino@iued.unige.ch.

** Président du réseau mondial de l'IREC (Innovations et Réseaux pour le Développement). Fernand.Vincent@ired.org

Les deux auteurs sont fondateurs et membres du Conseil d'administration du FIG. Ils remercient Estelle Gitta et Alain Vergeylen du secrétariat de RAFAD/FIG pour la relecture du manuscrit et la vérification des données quantitatives.

1. Quand nous parlons d'acteurs économiques à la base, il peut s'agir d'individus (agriculteurs, éleveurs, artisans, commerçants), d'associations/groupements d'intérêt économique, de coopératives, de MPME (Micro, petites et moyennes entreprises).

2. Il faut faire attention avec les termes « non formel » et « non structuré » car cette économie à la base connaît bien des règles et logiques de fonctionnement, mais qui ne sont pas forcément celles de l'État et du marché moderne.

3. En effet, les problèmes sociaux, les problèmes de pauvreté et d'exclusion, etc. doivent trouver une solution par l'accumulation de richesses au sein de cette couche de population et non pas par la charité et l'aide sociale venant de l'extérieur du milieu. C'est donc le développement économique à la base qui permet essentiellement de résoudre le problème de pauvreté.

Les capacités d'épargne propre des acteurs économiques à la base sont limitées. Leurs revenus provenant essentiellement de la vente, sur des marchés locaux, des produits agricoles, de la pêche et de la commercialisation de produits artisanaux sont utilisés pour la consommation familiale et pour couvrir les frais courants liés à l'activité économique (transport de la marchandise, salaires, intrants, matière première, etc.). Il reste souvent peu d'argent pour investir dans le développement des outils de production (machines, renouvellement de l'équipement) permettant d'augmenter et d'améliorer la qualité de la production. Se pose alors la question de l'accès à des ressources financières. Différentes possibilités se présentent aux demandeurs de crédits. Si l'on fait abstraction des formes traditionnelles de financement⁴ ou des financements directement octroyés par des projets, il existe, selon le pays, des institutions de microfinance (IMF) spécialisées pour le financement de projets économiques à la base. Certaines exigent une épargne préalable pour accéder à un crédit, tandis que d'autres prêtent de l'argent sans obligation d'épargne.

Une autre source, qui peut être très intéressante pour des IMF qui ont besoin de se refinancer pour accroître leur capacité d'octroi de crédit à leurs membres, est le recours à des crédits accordés par le système bancaire moderne. On sait aujourd'hui que ce secteur se trouve en sur-liquidité⁵ et qu'il y a donc des ressources sur les marchés financiers locaux.

L'obstacle principal pour favoriser l'accès à des ressources financières, tant pour les particuliers (individuels ou regroupés) auprès des IMF, que pour les IMF auprès du système bancaire moderne local, est la couverture du risque.

Comment résoudre la question du risque ?

Il faut distinguer différents types de risques qui sont inhérents à toutes activités humaines. Pour une activité économique il y a d'abord le risque lié à l'activité même (par exemple le mauvais choix d'une technologie), des risques liés aux institutions et personnes responsables (par exemple des problèmes de santé⁶) et des risques liés au contexte qui entoure l'activité.

Les risques contextuels pour un opérateur économique à la base ou pour une institution de la microfinance dans un PVD sont multiples, car les conditions cadres pour mener des activités économiques sont souvent difficiles et très fragiles. Il y a les risques liés à la politique économique nationale et internationale, la fluctuation des cours sur le marché mondial, les variations climatiques et écologiques, l'insta-

4. Nous excluons ici le recours à des fonds prêtés par des usagers qui constituent une voie de dépannage en cas d'un besoin immédiat d'urgence, mais ne peuvent pas être une solution (coût élevé) pour des investissements. Par contre d'autres voies comme les tontines, une forme d'épargne collective qui est redistribuée à intervalle régulier à chaque membre, peuvent parfois satisfaire les besoins de disposer d'une somme d'argent à un certain moment pour faire un investissement.

5. J.-M. Servet, « Quand le microcrédit enferme les plus pauvres dans la dette », *Le Temps*, Genève, 8-12-2006.

6. Pour couvrir ces risques, il y a des expériences de création de caisses mutuelles de santé qui sont tentées. Par contre, des systèmes d'assurance et de caisses-maladies privées sont encore très peu répandues.

bilité politique et l'insécurité, etc. Tous ces facteurs peuvent très facilement anéantir en un rien de temps les efforts entrepris pendant des années par ces acteurs économiques à la base. Ces facteurs peuvent également dissuader ou empêcher de potentiels nouveaux acteurs de se lancer dans des activités économiques.

Aucune institution financière, qu'il s'agisse d'une caisse villageoise d'épargne et de crédit, d'une institution de microfinance (IMF) spécialisée ou d'un établissement bancaire moderne, ne prêtera d'argent, s'il n'y a pas couverture du risque. « L'évaluation des risques est le facteur déterminant de toute prise de décision. Elle est bien souvent intuitive dans nos actions de tous les jours, mais gagne à être formalisée dans le cadre d'un projet... qui comporte une dimension financière... »⁷.

Un risque non couvert constitue un réel handicap pour tout effort de développement économique local. Il est de plus difficile, voire impossible, de le couvrir uniquement par les acteurs eux-mêmes.

La recherche de solution visant à couvrir les risques constitue ainsi une stratégie essentielle pour favoriser le développement économique à la base et lutter contre la pauvreté. Mais la couverture du risque a un coût qui doit être planifié avant d'entreprendre l'action et de procéder à l'endettement. Il peut être assumé par une personne ou une institution et ne devient effectif que si le risque a lieu.

Il y a deux types de couvertures possibles : une caution solidaire immatérielle (une promesse formelle de couvrir en cas de besoin une perte) ou une couverture matérielle (sous forme de bien ou espèces) pouvant servir de cautionnement et de garantie. Ces biens et/ou espèces sont constitués et bloqués avant d'entreprendre l'action et peuvent être mobilisés, le cas échéant, si le risque survient. Une caution solidaire basée sur une simple promesse est dans la plupart des cas insuffisante. Un cautionnement matériel est exigé.

Se pose alors le problème de la constitution de ce fonds pouvant servir de garantie : les acteurs économiques eux-mêmes ne sont souvent pas en mesure de fournir suffisamment d'actifs sous forme d'immobilier, d'équipement, de titres fonciers, d'épargne. Parfois il existe des fonds de garantie locaux qui peuvent se constituer grâce à l'apport de fonds provenant d'ONG ou d'autres bailleurs de fonds. Il y a aussi eu des projets d'investissement qui ont bénéficié de prêts cautionnés par des fonds de garantie instaurés par les Banques de Développement. Ces fonds ont pratiquement tous échoué⁸ étant donné que les garanties couvraient des prêts qui n'avaient pas fait l'objet d'une étude préalable suffisante sachant qu'il y avait une garantie derrière. De cette époque datent les critiques émises contre les fonds de garantie, disant que les fonds de garantie favorisent l'octroi de crédits en cédant à la facilité. Depuis une vingtaine d'années, nous observons une nouvelle génération de fonds de garanties, dont le FIG est l'un des pionniers⁹, qui se basent,

7. <http://fr.wikipedia.org/wiki/Risque>.

8. F. Doligez, *Risques et sécurisation du crédit rural*, IRAM, août 2000, Site reseaux.org/themes/financement/RTF/Doligez.rtf.

9. Mark Flaming, CGAP Focus Note n° 40, janvier 2007, p. 3.

entre autres, sur une séparation stricte entre l'organisation qui octroie les prêts et celle qui octroie les garanties. Nous verrons ci-après les autres caractéristiques du système FIG.

Subventionner la couverture du risque : une opportunité pour le système de coopération internationale de jouer son rôle d'appui à un développement local autonome

Un fonds de garantie sans système de subvention n'est pas viable¹⁰. En effet, si le capital du fonds devait être rémunéré selon le taux du marché et que l'on devait pouvoir, outre la couverture des frais de fonctionnement, constituer des réserves pour assurer sa pérennité, les frais d'une garantie deviendraient si élevés que cela augmenterait le coût du crédit d'une manière démesurée. Le système perdrait alors toute attractivité.

Un fonds de garantie a donc besoin de subventions, soit par la mise à disposition de capitaux sous forme de donations ou de prêts à des taux préférentiels, l'octroi de contre-garanties¹¹ sans frais, des contributions pour couvrir les frais de fonctionnement, notamment les actions de formation. Dans l'analyse ci-après nous verrons plus en détail comment le FIG organise son financement.

Pour le système de coopération internationale au développement (CID)¹², participer au financement de systèmes de cautionnement, et partant à la couverture des risques, constitue une possibilité intéressante pour renforcer son rôle d'appui à des dynamiques locales. À travers cette forme de soutien à la couverture des risques, la CID remplit en effet une fonction d'appui indirect diminuant ainsi fortement son emprise souvent considérée comme gênante dans la recherche d'une plus grande autonomie des acteurs locaux. Elle facilite ainsi l'émergence des mécanismes de développement qui proviennent d'initiatives locales et les acteurs à la base se responsabilisent. L'apport extérieur se concentre sur la couverture des risques difficilement maîtrisables par les acteurs locaux. La CID peut contribuer à constituer des fonds qui sont activés pour les « cas où les choses tourneraient mal ». Il s'agit de supports indirects qui n'interfèrent plus sur les « règles du jeu » inhérentes aux

10. Le cautionnement de crédits bancaires, sollicité par des acteurs économiques qui ne répondent pas aux exigences de couverture de risque demandées par les émetteurs de crédit, n'est pas une chose nouvelle. Par exemple en Suisse, dans les années 30 du siècle précédent, les PME de type artisanal étaient pratiquement exclues du marché financier. Se sont alors créées des coopératives de cautionnement, soutenues par les intéressés, mais fortement appuyées par les pouvoirs publics (Confédération et Cantons). Encore tout récemment, en juin 2007, le Conseil fédéral a décidé d'accorder des aides financières aux organisations de cautionnement qui facilitent pour les PME (petites et moyennes entreprises) et les micro-entreprises en Suisse, l'accès aux crédits bancaires.

11. Une contre-garantie est le droit d'émettre une garantie en se référant à un compte bloqué en faveur du fonds de garantie.

12. La Coopération internationale au développement est synonyme de ce qu'on appelle couramment l'Aide au développement. Elle est constituée de ressources financières, matérielles et humaines qui sont mises à disposition – à des conditions plus favorables que celles du marché – par les instances bilatérales, multilatérales et d'organismes non-gouvernementaux à des acteurs publics, privés et associatifs dans les pays en développement.

marchés locaux. Ils se bornent à participer à la couverture des risques qui sont hors contrôle et qui surviennent indépendamment de la volonté des promoteurs concernés.

L'étude du cas du FIG

*Origine et fonctionnement du FIG*¹³

La motivation à rechercher des outils alternatifs aux formes traditionnelles de l'aide était très présente lors de l'introduction par RAFAD¹⁴ de l'outil de la garantie bancaire internationale. Bien que faisant partie des instruments classiques de la finance moderne, cet outil n'était pratiquement pas connu dans le cadre de la coopération internationale. Par cette innovation, il s'agissait de favoriser un développement local plus autonome en responsabilisant les opérateurs économiques locaux. Pendant une dizaine d'années, RAFAD a accordé des garanties bancaires à 42 partenaires (organisations de producteurs, de femmes, de coopératives et de mutuelles de crédit) de 25 pays d'Afrique, d'Asie et d'Amérique Latine.

Les garanties émises par RAFAD *via* des établissements bancaires travaillant sur le plan international (entre autres, l'UBS), étaient cautionnées par une lettre de contre-garantie émise par la Confédération helvétique.

C'est essentiellement pour une raison de cohérence avec les objectifs poursuivis (« un appui extérieur qui favorise le développement local »), que RAFAD a décidé de créer en 1996 un instrument financier qui permet, mieux que la fondation, d'avoir un certain équilibre de pouvoir entre les membres FIG du Nord et du Sud. C'est ainsi qu'une société coopérative à but non-lucratif fut créée, le Fonds International de Garantie (FIG), ayant son siège à Genève (Suisse). Comme partout dans le monde, la forme juridique de la coopérative donne à chaque sociétaire le même pouvoir, indépendamment du nombre de parts souscrits.

Le FIG est, selon les statuts, « ...une société de cautionnement au profit d'organisations de développement qui apportent un soutien aux populations défavorisées du monde, notamment : des organisations de micro-entrepreneurs travaillant dans la production agricole, la pêche, l'élevage, la commercialisation, la reconstruction de l'habitat et l'artisanat, ainsi que des systèmes de caisses populaires d'épargne et de crédit »¹⁵.

13. Pour compléter le résumé ci-après, voir le rapport 2006 et d'autres sources disponibles sur www.fig-igf.org.

14. La Fondation RAFAD (Recherches et Applications de Financements Alternatifs au Développement), basée à Genève, a été créée en 1985. L'idée du FIG était aussi alimentée dans le cadre du réseau mondial IRED (Innovations et Réseaux pour le Développement) par ses partenaires d'Afrique de l'Ouest francophone qui cherchaient des réponses aux questions : comment financer durablement nos projets et notre développement, et comment passer progressivement du subventionnement de l'aide internationale à des activités productrices de revenus et rentables ?

15. Statuts du FIG de 2003.

Le cheminement d'une garantie FIG

1. Une association locale d'épargne et crédit, membre du FIG, cherche à se refinancer avec 150 000 \$ pour donner plus de crédit à ses membres.
2. Une institution locale de crédit est d'accord de lui donner un prêt de 150 000 \$ si l'association peut trouver une garantie bancaire de 50 000 \$.
3. Grâce à son affiliation au FIG, l'association peut bénéficier d'une garantie à condition de détenir l'équivalent d'au moins 10 % du montant de la garantie en parts sociales. Ses parts sociales constituent sa participation au risque.
4. Sa demande est traitée par le représentant local du FIG, le comité d'experts chargé d'étudier les demandes de garantie et le Conseil d'administration.
5. Si le dossier est approuvé, les contrats sont établis. Le membre bénéficiaire de la garantie doit payer au FIG une commission annuelle (frais bancaires inclus) s'élevant entre 3 % et 4 % du montant de la garantie.
6. Si toutes les conditions sont remplies, le FIG donne les instructions à l'UBS (dépositaire des fonds du FIG) pour que soit émise une garantie bancaire de 50 000 \$ en faveur du membre associé qui peut ainsi obtenir le prêt de 150 000 \$ auprès de l'institution financière locale.
7. Le secrétariat et le représentant local du FIG assurent le monitoring. La garantie prend fin dès lors que l'emprunt a été remboursé dans sa totalité. Par contre, en cas de non-remboursement, la garantie est appelée.

Le FIG émet des lettres de garanties qui sont couvertes par son « capital de travail » (capital social constitué par les parts versés, par les réserves accumulées, dons, prêts et contre-garanties). Le FIG étant une société à but non-lucratif, il ne rémunère pas les parts sociales. D'éventuels excédents en fin d'année sont versés dans le fonds de réserve.

Le capital de travail est donc formé par les membres associés (38 associés du Sud) qui achètent des parts sociales. Des organisations de développement (comme la Fédération genevoise de coopération), des fondations (comme la Fondation Michelham), des collectivités publiques (comme les 8 communes suisses associées) et des personnes physiques (actuellement 40 membres individuels) peuvent également participer en achetant des parts, ou mettent à disposition du FIG des contre-garanties, des prêts (à des taux préférentiels) et des dons.

Les frais de fonctionnement du FIG sont couverts par les commissions perçues pour chaque émission de garantie, les intérêts créditeurs des placements des fonds et des dons accordés.

Le FIG ne fait pas de dons et ne transfère pas physiquement de l'argent, mais émet des lettres de garanties internationales (en monnaie forte) qui permettent aux organisations membres du FIG d'accéder au crédit bancaire local (dans la monnaie du pays). Le FIG peut émettre directement une garantie en faveur d'une banque locale, mais en règle générale elle passe par une banque internationale bien connue et bénéficiant d'une excellente réputation dans le monde bancaire.

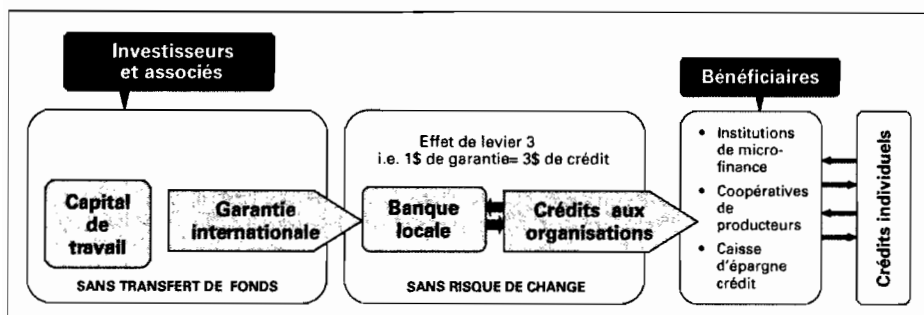


Fig. 1 – La place de la garantie dans la chaîne allant du cautionnement au crédit individuel (source FIG)

L'organe de décision stratégique est l'Assemblée générale des associés. Son rôle est d'élaborer la politique du FIG, d'élire le Conseil d'administration et de contrôler la gestion du fonds. Le Conseil d'administration est l'organe de décision opérationnel ; il assure le lien entre l'Assemblée générale et les organes exécutifs de la coopérative, dont une partie est décentralisée. Pour l'Amérique latine, le FIGAL (Fonds international de garantie – Amérique latine), basé au Nicaragua, assume certaines tâches, notamment celles mentionnées ci-dessous sous le numéro 2), 3) et 5).

Les principales fonctions du FIG sont :

1) Réunir des fonds sous forme de parts sociales acquises par des associations de micro-entrepreneurs, de coopératives et groupements de producteurs, d'institutions d'épargne et crédit, de banques, d'agences d'aide, d'ONG, d'entreprises ou d'individus. Ce fonds, complété par les réserves accumulées, des dons, des prêts et des contre-garanties, constitue le capital de travail avec lequel le FIG peut émettre des garanties ;

2) Prospector, identifier, sélectionner, analyser le dossier (et notamment évaluer le risque) et décider l'octroi d'une garantie pour des projets de financement d'activités économiques, proposés par des associés du FIG. Ces projets doivent répondre à des critères de rentabilité économique, être socialement défendable et respecter des exigences environnementales.

3) Faciliter la négociation entre les demandeurs de prêts et les institutions émettrices des crédits locaux. Le point le plus délicat dans cette négociation est la part du risque que l'émettrice du crédit est disposée à prendre et quelle est la part du risque supporté par le FIG. C'est le rapport entre cette dernière et le montant du crédit octroyé qui détermine l'effet de levier. Le FIG n'accorde pas des garanties de 100 %, mais est soucieux de trouver une répartition du risque entre différents acteurs.

4) Octroyer les garanties en faveur des associés demandeurs de crédit et de garantie (devenus clients) auprès des banques locales pour que celles-ci prêtent en monnaie locale ; l'émettrice de la garantie est dans la plupart des cas une institution bancaire mondialement connue et qui agit sur l'ordre du FIG, mais le FIG émet

parfois aussi directement des garanties. Il faut noter que le crédit est en monnaie locale et la garantie en monnaie forte. Cela évite les pertes de change.

5) Assurer le suivi, la formation et l'appui-conseil aux partenaires (clients et banques locales) ;

6) Protéger la valeur en monnaie forte du capital social et des autres fonds gérés par le FIG en investissant l'argent d'une manière éthique, sûre et dégagant une rentabilité appropriée.

Une garantie bancaire émise par le FIG permet au demandeur, en sus d'accéder à des ressources financières sous forme de prêts, d'être reconnu par une banque locale ou internationale en tant que partenaire commercial. Il arrive qu'après quelques opérations de crédits obtenus grâce à la garantie, un rapport de confiance s'établisse et rende superflue la garantie pour l'obtention de nouveaux crédits.

En cas de défaut de remboursement du crédit, il y a appel de la garantie pour honorer les engagements vis-à-vis de la banque locale. Le « capital de travail » du FIG diminue en conséquence. Le montant appelé devient une dette en faveur du FIG. Une nouvelle négociation s'engage alors entre le FIG et le partenaire local pour échelonner, tout ou partie de la dette, avec intérêt subventionné ou sans intérêts selon les cas. L'organisation rembourse ce montant selon un plan défini d'un commun accord. Le FIG considère alors le solde non récupéré de la dette comme une perte nette, définitive qu'elle fait supporter d'abord à son fonds de risques, puis, si celui-ci n'est plus assez important, au capital social (*cf.* étude de cas ci-après).

La notion de risque pour le FIG

Comment le FIG perçoit-il le risque ? Quelles sont ses caractéristiques ? Quels sont les différents types de risque et comment un fonds de garantie peut-il assurer la couverture des risques qu'il prend ?

Une première règle strictement appliquée par le FIG est de toujours considérer la garantie FIG comme une contribution partielle à la couverture du risque. Jamais le FIG ne supportera à lui seul 100 % du risque. Nous reviendrons sur ce principe fondamental consistant à dire : Si le risque est partagé sur plusieurs acteurs, il est plus facile de trouver une solution pour le couvrir !

Un deuxième principe repose sur l'analyse élargie de la demande de garantie. Le fait que la banque qui octroierait éventuellement un crédit ait déjà analysé le dossier ne dispense pas le FIG de procéder à sa propre analyse. L'étude du risque du FIG se base sur une cinquantaine de critères que le consultant local du FIG examine conjointement avec le demandeur de Garantie. Le rapport de cet examen vient étayer le dossier soumis au comité de garantie du FIG afin qu'il puisse émettre son avis.

Le risque n'est pas seulement financier. Ses causes sont multiples. Le FIG les a catégorisés comme suit :

- Le risque institutionnel

Le FIG émet ses garanties en faveur d'une institution intermédiaire (IMF, coopérative, groupement de PME, etc.) qui travaille directement sur le terrain avec les bénéficiaires finaux du crédit tels que de petits entrepreneurs (micro-entreprises), des commerçantes, des paysans, des pêcheurs, etc.). Le FIG prête donc à des groupes qui généralement sont organisés en mutuelles (caution solidaire) et émet en leur faveur des garanties d'un montant global de 50 000 à 200 000 \$, ce qui permet aux intermédiaires de faire fonctionner dans leur banque, en monnaie locale, un compte courant duquel ils retirent ou placent des sommes correspondant aux besoins de crédit de leur clientèle.

Qui dit « risque institutionnel » dit analyse détaillée de l'institution en faveur de laquelle le FIG émet la garantie. Il convient donc de bien connaître cette institution. Peut-on lui faire confiance ? Quel est son bilan, sa fortune, ses provisions et réserves, ses liquidités, etc., mais aussi comment est-elle dirigée ? Quels sont les organes qui l'administrent ? Quel *leadership* ? Quel fonctionnement des organes (démocratique) ? Quelle qualité des produits ? Quel marché ? Quels prix du produit (concurrence) ? Etc.

Une analyse institutionnelle d'un projet est donc nécessaire. N'oublions jamais que la banque n'a pas accepté de prêter à cette institution sans garantie. Il convient donc d'être plus minutieux dans l'analyse du risque et d'étudier en particulier les aspects non financiers du dossier : l'environnement dans lequel travaille l'organisation, ses relations, ses financements antécédents (relations avec d'autres agences d'aide ou de financement), sa mise en réseaux locaux et internationaux, etc.

- Le risque climatique

Trop, ou pas assez de pluie pendant une saison détermine l'importance et la qualité de la récolte. Quand la pluie n'est pas tombée au Sahel pendant les mois d'avril à juillet, les paysans ne récolteront « que pour manger » ; ils n'auront pas de surplus à vendre et s'ils ont emprunté pour acheter les semences et pour traiter les céréales, ils n'auront pas les moyens (même en groupes) de rembourser le crédit qu'ils ont obtenu de la banque locale.

Si les inondations au Bangladesh ont noyé la vache d'une femme qui vient de s'endetter pour l'acheter, elle ne pourra pas rembourser la banque et restera endettée toute sa vie (le micro-crédit peut aussi « tuer ! », comme le dit un chercheur indien).

Le risque climatique est élevé. En plus, il n'est couvert par aucune assurance (la prime à payer serait trop élevée pour être rentable). Les seules expériences connues, réalisées au Sénégal et au Sri Lanka, consistent à assurer le remboursement des intérêts d'un crédit paysan reporté sur 3 à 5 ans à cause des calamités climatiques et d'accorder une indemnité équivalente à 10 % du montant de la récolte détruite. Pas plus !

Pour le FIG, l'expérience faite prouve que le risque climatique est le plus élevé des risques qu'il a courus au cours des dix dernières années. Il est souvent équivalent, dans certains dossiers, à plus de 10 % de la valeur de la garantie.

- Le risque financier et monétaire

Comme nous l'avons vu, la garantie FIG est émise en devises en vue de l'octroi d'un crédit en monnaie locale. De ce point de vue, l'organisation bénéficiaire d'une garantie n'a pas de risque de change. Par contre, la même organisation est engagée avec d'autres partenaires par des crédits en devises. Il y a beaucoup d'institutions financières du Nord, qui prêtent le plus souvent aux partenaires du Sud en monnaie forte (Dollar US, Euro, Livre sterling, Franc suisse). Elles font ainsi courir aux institutions intermédiaires ou aux bénéficiaires de prêts le risque de l'écart monétaire entre la valeur de la monnaie en prêts et la valeur de la monnaie locale dans laquelle ils travaillent et vendent leurs produits.

La dépréciation de la monnaie locale, dans beaucoup de pays du Sud, est un danger important qui doit être pris en compte par celui qui prête ou celui qui rembourse, selon que l'on doit rembourser ou se faire rembourser en monnaie locale ou en monnaie forte.

Pour le FIG, l'analyse des risques sur ce thème porte sur le nombre et les montants de crédits en devises obtenus par rapport à l'endettement total de l'organisation.

- Le risque politique

Les événements politiques sont difficilement prévisibles sinon au dernier moment. Ils sont cependant extrêmement dangereux pour le crédit. Le FIG a connu de tels problèmes dans la Région des Grands Lacs par exemple au moment de la guerre. Les paysans ne pouvaient produire, le commerce était bloqué, l'activité des petites entreprises était au ralenti.

Le crédit accordé quelques années auparavant ne pouvait être remboursé. Le risque devenait alors une perte pour ceux qui avaient prêté !

Un autre risque politique est celui du blocage du crédit, celui d'une réglementation excessive, d'un contrôle gouvernemental exagéré, d'un taux d'intérêt fortement modifié, (ex : Bolivie récemment), etc. De telles décisions ont des répercussions importantes sur la gestion du crédit et sont donc des risques supplémentaires à courir.

- Le risque économique

Prêter à certaines catégories de producteurs ne comporte pas beaucoup de risques, nous pouvons le voir dans le tableau ci-dessous. Il faut donc faire une analyse spécifique de l'activité économique par rapport au contexte local.

Prêter aux producteurs du secteur informel fait courir en général plus de risque qu'au secteur formel. Il est plus difficile de cerner les données d'analyse classique

d'un dossier de crédit car, au niveau des clients à la base, il n'y a souvent pas de comptabilité, d'enregistrement de l'entreprise ou de contrat valable.

La répartition des risques selon les secteurs d'activité

L'expérience du FIG est intéressante en matière de répartition des risques par secteurs ainsi que l'explique le tableau 1. Elle a l'avantage de s'étendre sur plus de quinze ans d'activités avec de nombreux secteurs d'activités économiques.

Tab. 1 – Risque couru par secteur d'activité

Secteur d'activité	Peu de risque (1 %)	Risque moyen 2 à 4 %	Risque élevé + de 4 %	Types de risques courus
1. Agriculture, Pêche			***	Sécheresse, inondations
2. Petit Commerce (Femmes)	***			Vols, pertes
3. Petites et Micro entreprises		***		Mauvaise gestion, marché, qualité
4. Habitat		***		Mauvaise gestion
5. Commerce équitable, Exportations	***			Prix du marché mondial
6. Institutions Financières, IMF, CEC		***		Inexistence de système de couverture de risques ou de réserves

Source : Les auteurs.

Le taux de risque est plus élevé en agriculture et moins élevé dans le petit commerce des femmes ou avec les grandes IMF bien structurées, possédant une gestion professionnelle et une clientèle importante. Le risque concernant la production agricole est influencé par les conditions climatiques (trop d'eau ou trop peu d'eau, ce qui peut anéantir une récolte et peser lourdement sur les remboursements du crédit étant donné le peu de revenus d'une faible production).

La question qui se pose est de savoir s'il faut adapter les honoraires ou les intérêts à chaque catégorie de clients et faire payer cher le plus risqué comme le font les institutions de la microfinance qui ont mis leur priorité sur leur propre autofinancement ou s'il faut faire appel à un troisième partenaire pour faire financer le « surplus de risque » afin d'atteindre les plus vulnérables et les moins « riches » ?

La couverture des risques

Plusieurs partenaires se partagent la couverture du risque : le bénéficiaire, la banque qui a prêté et le fonds de garantie qui a couvert partiellement l'engagement de la banque. Il faut distinguer :

– Le premier niveau du partenaire local

L'épargne en banque, la fortune, les immobilisations et les équipements du partenaire local (qui peuvent être hypothéqués), ses stocks, son portefeuille des crédits accordés, son compte bloqué par la banque locale, représentent la première ligne de couverture des risques courus. Si l'emprunteur ne rembourse pas son crédit, c'est lui qui paye avant tous les autres prêteurs ou garants.

– Le deuxième niveau de la Banque et du Fonds de Garantie

C'est seulement après avoir épuisé les engagements de l'emprunteur que la banque et/ou le(s) Fonds de Garantie peuvent intervenir dans la couverture des risques. Leur intervention dépend de leur accord et des lettres de garantie émises. Le FIG par exemple, en moyenne sur 12 ans, n'a garanti que 35 % des montants prêtés par la banque locale en monnaie locale. Cela signifie deux choses :

a) Que la banque a prêté 3,5 fois plus de fonds que le montant de la garantie émise par la banque internationale du FIG (effet de levier), et b) que le FIG n'est engagé, en cas de non-couverture du risque, après épuisement des biens de l'emprunteur, qu'à rembourser à concurrence de 35 % du solde dû. La banque assure alors 65 % de ce solde.

L'effet multiplicateur FIG/Banque locale est donc de 3,5 et ses pertes (appels de la banque locale à la banque internationale du FIG) équivalentes à 35 % du montant du crédit (voir ci-après le tableau des pertes du FIG). Par ailleurs, il est intéressant de connaître le système interne de couverture des risques du FIG :

– Comme tout emprunteur qui bénéficie d'une garantie globale du FIG est obligé de souscrire des parts sociales du Fonds jusqu'à concurrence de 10 % du montant des garanties émises, le FIG vend ses parts (ou une partie d'entre elles) pour couvrir en premier lieu tout ou partie du montant en cas d'appel de garantie. Ces 10 % représentent donc le premier degré de couverture interne du risque.

– Si cela n'est pas suffisant et que le montant de l'appel est plus important, c'est alors le Fonds Risque du FIG qui intervient pour couvrir le reste. Ce Fonds est financé par des dons ou des remboursements après appels (voir tableau 2).

– Enfin, et enfin seulement, si le montant de l'appel est supérieur aux fonds risques FIG disponibles, ce sont les parts sociales du FIG qui prendront en charge ces pertes.

b) Après 10 ans d'activité, le capital social du FIG n'a jamais dû être mobilisé, le système de couverture de risques ayant toujours fonctionné de façon satisfaisante et a donc été capable de couvrir les appels finaux de la banque internationale. Ceci veut donc dire que la valeur de la part sociale FIG est actuellement la même qu'au

moment de sa souscription par le partenaire et qu'elle peut être remboursée, sur demande, à cette valeur d'achat.

La fonction principale du FIG est donc de participer à la couverture des risques. Mais la devise du FIG, comme nous l'avons déjà mentionné, est la répartition du risque sur le plus possible d'acteurs concernés par un projet de crédit à des groupes d'acteurs/terrain. C'est ainsi que le risque devient supportable et ne constitue pas une charge insurmontable comme cela serait le cas si tout le risque repose sur un seul acteur.

Dans une opération qui implique le FIG, et donc des fonds subventionnés, le risque est réparti par paliers qui se succèdent ou qui sont mobilisés conjointement. Il y a au moins quatre contributions qui sont mobilisées :

- La garantie personnelle ou solidaire des emprunteurs.
- La garantie locale des intermédiaires : les organisations d'appui et les institutions de microfinance disposent parfois de fonds de garantie locaux (garantie mutualisée).
- La Banque locale prêteuse (qui rembourse sa part de risque liée à l'effet de levier).
- Le FIG qui rembourse, en cas d'appel, la partie garantie du prêt de la banque.
- Dans ce cas, les parts sociales de l'associé du FIG qui a bénéficié de la garantie (à la hauteur de 10 % du montant de la garantie) sont d'abord mobilisées pour couvrir la première partie du risque.

Si le FIG doit rembourser une partie de la dette du bénéficiaire à la banque, ce montant sera imputé au Fonds Risque du FIG (voir les montants dans le tableau 2) et si celui-ci est insuffisant, au capital social, c'est-à-dire aux parts des membres du FIG.

Un exemple qui illustre les risques couverts par le FIG

L'étude de cas suivante illustre ce système de couverture de risques : une organisation d'appui aux producteurs agricoles du Nord Pérou.

Cette organisation a reçu un prêt de la banque locale de 150 000 \$ en monnaie locale. La garantie accordée après négociation par le FIG est équivalente à 50 % du montant du prêt, soit 75 000 \$. Le risque pris en charge par la banque locale est donc de 50 %, soit 75 000 \$. Celui pris par le FIG est équivalent. L'emprunteur a versé, selon les règles FIG, 10 % du montant de la garantie demandée, soit : 7 500 \$, à Genève en US\$. Il devient ainsi membre « actionnaire » du capital du FIG.

La sécheresse due à *El Niño* provoque une crise financière pour les paysans qui ont emprunté et pour l'intermédiaire qui a bénéficié de la garantie. La production annuelle est très faible, ce qui provoque une baisse importante de revenus. Il devient impossible pour les paysans péruviens qui ont bénéficié de prêts grâce à cette garantie de rembourser leur dette à la banque. Celle-ci appelle alors la garantie

pour le montant qui n'est pas remboursé (dans notre cas le solde restant dû à la banque est de 75 000 \$). L'UBS SA à Genève reçoit l'appel de la banque locale et s'exécute au nom du FIG. Elle rembourse immédiatement les 37 500 \$ correspondants à 50 % du solde non remboursé, la banque locale prenant en charge le solde de la dette soit 50 %. La perte brute du FIG est de 37 500 \$.

Une négociation directe s'engage entre le FIG et le partenaire local. Le partenaire est d'accord de repayer la moitié de la dette en trois ans sans intérêt. Le FIG accepte la proposition. Un contrat est signé qui sera respecté, le partenaire local remboursant directement le FIG en \$ du montant de son engagement par contrat. La perte nette, définitive du FIG est donc la suivante :

Montant du crédit : L'équivalent en monnaie locale de 150 000 \$
 Montant de la garantie FIG : 50 %, 75 000 \$
 Appel de la banque locale auprès de l'UBS : 37 500 \$ (50 % du montant non remboursé)
 Retenue sur parts du partenaire péruvien (capital FIG), 10 % : 7 500 \$
 Montant de la perte : 37 500 \$ - 7 500 \$ = 30 000 \$
 Arrangement entre le FIG et l'associé péruvien pour un remboursement partiel¹⁶ sur 3 ans à titre de 5 000 \$/an = 15 000 \$. La perte nette du FIG s'élève finalement à 15 000 \$ FIG

Dans ce cas précis, c'est le Fonds Risque du FIG qui a assumé cette perte et non son capital. La valeur des parts sociales du capital FIG reste donc entière.

Le tableau ci-après décrit l'évolution des pertes sur garantie FIG au cours de ces cinq dernières années.

Tab. 2 – Évolution des pertes sur garantie de 2001 à 2005

	Moyenne des garanties émises	Pertes	Remboursements	Taux de pertes brutes (sans remboursements)	Taux de pertes définitives
2001	1 909 592	209 144	0	11,0 %	0,0 %
2002	1 969 863	30 474	0	1,5 %	1,5 %
2003	2 117 282	137 532	73 169	6,5 %	3,0 %
2004	2 509 735	42 000	35 231	1,7 %	0,3 %
2005	3 255 854	58 212	85 803	1,8 %	-0,8 %

16. Il y a aussi des cas dans lesquels l'associé rembourse entièrement la somme due ou, en cas de faillite ou dissolution, ne couvre pas du tout la somme due.

Conclusion : malgré des limites, les avantages justifient un renforcement de l'engagement de la coopération internationale

Les limites du modèle FIG : Le FIG est né dans les milieux associatifs pour lesquels la Fondation RAFAD avait été créée. L'objectif prioritaire du FIG est donc d'être un outil de promotion du secteur de l'économie populaire. L'appui et le suivi des organisations de producteurs sont partant aussi importants que la recherche d'une rentabilité financière immédiate. Ainsi, les coûts d'appui et de suivi, intégrés à ceux de la gestion de l'instrument financier « garantie », sont importants et ne peuvent pas être comparés à ceux des IMF naissantes qui se financent par le taux d'intérêt. Aussi, l'autofinancement du FIG, entendu comme taux de couverture des dépenses (*composées des frais de gestion des garanties et d'appui suivi formation des partenaires*) par les recettes (*composées des indemnités sur garanties et des intérêts du placement des placements des fonds*), est difficile à réaliser ainsi que nous l'avons souligné dans l'introduction. Des subventions extérieures sont nécessaires à l'équilibre financier.

La réputation internationale du FIG¹⁷ est celle d'un instrument professionnel, transparent dans sa gestion, mais non rentable, ni autofinancé. Cette critique a amené la direction du FIG à différencier les coûts de gestion de l'instrument financier de ceux concernant l'appui et le suivi. Dès lors l'autofinancement passe de 63 % à 96 % avec un montant de garanties émises de 4 millions de CHF. L'autofinancement devrait se réaliser plus facilement avec un chiffre d'affaires (garanties émises par an) de 6 millions de CHF.

Les avantages : l'expérience du FIG montre qu'il couvre un besoin d'une niche d'acteurs particuliers, celle d'organisations locales qui n'ont pas accès à des crédits bancaires sans qu'elles fournissent une garantie. Nous constatons aussi que, peu à peu, les banques locales découvrent la solvabilité de ces nouveaux clients et « jouent le jeu » de la participation au risque, réparti sur différentes instances. Sur les cinq dernières années, la moyenne FIG quant à l'effet multiplicateur et la prise de risque est de 1×3 . La banque locale accorde donc trois fois plus de crédit que le montant de la garantie et participe à la prise de risque à concurrence de 65 % du montant accordé. À titre d'exemple, en 2006, pour des garanties émises d'un montant de 2 718 792 CHF (1 631 069,37 EUR), des crédits locaux d'un montant équivalant à 9 401 390 CHF ont pu être mobilisés (5 642 565,11 EUR).

Le FIG a été capable, après 15 ans d'expérience, d'établir un réseau de 25 banques locales qui coopèrent positivement aux opérations de crédit garanties partiellement par le FIG.

Grâce à la garantie internationale, établie en monnaie forte, les banques locales mobilisent leurs liquidités et accordent des crédits en monnaie locale, évitant ainsi aux bénéficiaires locaux de rembourser en devises fortes. Il n'y a donc pas de risque de change. Par ailleurs, cette implication du système bancaire local dans le microfinancement d'activités économiques favorise la mobilisation des ressources

17. Voir étude citée à la note de bas de page n° 9.

financières disponibles localement et contribue ainsi à diminuer les situations de surliquidité.

Le FIG, grâce à son réseau de consultants locaux, accorde un suivi et un encadrement importants aux organisations bénéficiaires de crédit et donne priorité aux jeunes et petites IMF et groupements coopératifs ou mutuels. En utilisant des crédits du système bancaire « moderne », des relations se sont nouées entre des acteurs de deux mondes économiques très souvent séparés. Le FIG contribue donc à jeter des « ponts » et à tisser des relations de confiance entre ces deux mondes.

L'impact social du FIG est élevé. La création d'emplois durables effectifs à un prix limité (5 000 CHF selon nos estimations, soit environ 3 000 euros). Les résultats sociaux obtenus sont reconnus et appréciés des bénéficiaires.

Le FIG rencontre beaucoup de difficultés à trouver les capitaux nécessaires à son activité. Il pourrait « placer » demain trois fois plus de garanties qu'actuellement, mais il manque de capitaux pour assurer le cautionnement. Il y a donc une forte demande, mais relativement peu d'intérêt manifesté par les organismes d'aide pour y répondre.

– Est-ce que c'est parce que les fonds de garantie sont difficilement comptabilisables dans les statistiques officielles de l'aide ?

– Est-ce qu'il y a une méfiance qui continue à régner vis-à-vis des fonds de garanties liée à la mauvaise réputation d'antan ?

– Ou est-ce que c'est la difficulté d'envisager une réelle perspective d'autofinancement de fonds de garantie comme le FIG qui priorisent le segment de petits opérateurs économiques émergents ? Ce secteur aura toujours besoin d'appui, d'accompagnement et d'un soutien pour couvrir les risques car il n'est pas en mesure de prendre complètement à sa charge les coûts de leur « décollage » ?

Il est difficile de connaître les vraies raisons et les motivations des agences de coopération à ce sujet. Comme nous l'avons argumenté au début de cet article, nous considérons que subventionner la couverture du risque est une opportunité pour le système de coopération internationale de jouer son rôle d'appui à un développement local autonome. Cela nécessite cependant une réorientation et une nouvelle pondération de ses priorités : elle n'a plus l'« initiative », mais se met en arrière-plan et finance le risque. C'est ainsi qu'elle peut mieux responsabiliser les acteurs directement concernés par leur développement et joue son rôle d'appui à leurs efforts. Financer le risque devient un nouveau projet pour la coopération internationale.

Le bonheur est-il dans le prêt ? Non, semble-t-on répondre de Chine

*Thierry Pairault**

Dans cette étude, je me placerai le plus souvent dans une perspective générale (non limitée aux seules pratiques microfinancières) car la limitation des risques financiers est avant tout une question d'institutions et de « culture financière » – prêter est d'abord un acte social avant d'être un acte économique. Les difficultés de la Chine à réformer son système financier le prouvent à l'environnement. Faute de prévoir le nantissement de certains biens ou d'en autoriser la constitution en sûretés, c'est la pratique même du prêt qui s'en trouve restreinte et, partant, faute de tempérer le risque, c'est l'esprit d'entreprise que freine le droit chinois – que cet esprit ait voulu éclore dans une PME ou dans une micro-entreprise privée. Certains pourtant tentent, à leurs dépens, de surmonter ces obstacles. C'est ce que nous rappelle « l'affaire Sun Dawu » – qui nous servira ici d'introduction avant que soit étudiée la loi chinoise sur les sûretés, que soient examinées la question de la solidarité et celle des communautés de crédit, que soit exposé le dilemme du créancier prisonnier de sa créance et, enfin, que soient évoquées des voies « populaires » chinoises traditionnelles.

La garantie du Parti

« L'affaire Sun Dawu » éclate le 16 juillet 2003 lorsque la presse rapporte l'arrestation pour fraude fiscale de Sun Dawu, un petit entrepreneur heureux en affaires. Paysan de la province du Hebei, il s'est enrichi en développant sa propre entreprise d'élevage. Il n'y aurait pas là de quoi fouetter un chat si le personnage ne s'était toujours refusé à verser des pots-de-vin aux autorités locales. Plus agaçant encore, Sun Dawu s'était senti une vocation ; tel un Pierre Poujade chinois, il défendait les « petits » victimes de l'expansion économique et de l'égoïsme étatique – n'hésitant pas dans son discours à marier maoïsme et confucianisme. Plus encore que cette liberté de parole, c'est la liberté financière qu'il s'était octroyée qui fit perdre patience aux autorités : en collectant l'épargne de ses concitoyens pour l'investir dans son entreprise, c'est un crime de lèse-autorité qu'il commit [Pairault, 2004, p. 25-40].

* Économiste, sinologue, Directeur de recherche au CNRS, enseignant à l'EHESS, Paris – pairault@ehess.fr.

L'article 75 des Principes généraux du droit civil (le code civil chinois promulgué en 1986) autorise les citoyens chinois à détenir un patrimoine à titre individuel, d'une manière générale lorsqu'il s'agit de biens de consommation et d'une manière réglementée lorsqu'il s'agit de moyens de production. En revanche, rien n'est dit d'un patrimoine privé qui comprendrait indifféremment des biens meubles, immeubles mais aussi des droits sur des actifs – en particulier sur des actifs d'État. Cette absence de définition légale et de protection généralisée des patrimoines individuels – malgré la révision constitutionnelle de 2004 –, renforcée par une codification déficiente des droits réels – malgré la promulgation d'une loi relative aux droits réels en mars 2007 – restreint, voire plus souvent encore interdit, les prêts sur nantissement aux petits entrepreneurs. C'est ce qui, dans l'affaire Sun Dawu, a justifié l'attaque contre les pratiques financières « informelles » de l'entrepreneur, en même temps que l'encouragement – détourné mais explicite – à recourir à la « caution » du Parti communiste en même temps qu'à celle des autorités locales comme substitut à toute forme de nantissement.

Situation bien comprise par les responsables de la ville de Jiujiang – au nord de la province du Jiangxi – où était lancée en janvier 2002 une expérience imposant aux membres de l'oligarchie de garantir les emprunts des exclus du système financier. Le Secrétaire du Parti de la ville, Liu Jifu, initiateur du mouvement intitulé « les cadres engagent leur salaire pour cautionner les emprunts des paysans », ne cache pas que le cautionnement fonctionne comme un moyen de pression morale sur le paysan car ce dernier craindra d'inquiéter un oligarque qui a eu l'amabilité de se porter caution. Il agit aussi comme une pression technique puisque cet oligarque, informé par le bailleur, fera avec diligence pression sur le paysan pour l'inciter à rembourser son emprunt de préférence éventuellement à d'autres dettes – Liu Jifu considère que « les cadres acquièrent [ainsi] le sens des responsabilités » [*Jiangxi ribao*, 2002]. Aujourd'hui ce mouvement se poursuit, mais toute référence au nantissement du salaire semble avoir disparue ; les cadres du Parti se contenteraient désormais de n'apporter que la « caution du Parti » (*yi dangxing danbao*). Qu'elle soit ou non limitée à une caution purement morale (politique), ce type d'intervention a été étendu l'année suivante à tous les secteurs et bénéficierait aussi aux petits entrepreneurs individuels de Jiujiang [ZJSW, 2003].

Le recours à une telle « caution » s'explique. C'est d'abord que la confiance ne règne pas aujourd'hui en Chine ; la reconstruire est devenu une préoccupation majeure [An, 2005]. L'habitude prise par les entreprises d'État de ne pas rembourser aux banques leurs crédits a nourri chez tous la croyance que nul n'était obligé de rembourser ses dettes et, partant, le risque encouru conduit les institutions financières à se montrer réticentes à prêter sauf à y être obligées par les instances du Parti ou celles du gouvernement. De même, que ce soit le transfert physique d'un bien qui témoigne de la propriété de l'acheteur – et non le paiement de ce bien par l'acheteur – rend difficile pour celui-ci de se prévaloir de cette « propriété » en cas de mauvaise foi du vendeur. La presse ne manque pas d'observations de ce genre montrant que ce phénomène affecte tous les milieux [Wei, Yang, 2006] :

Il y a peu encore, les gens ici ne remboursaient pas leurs emprunts, les querelles et autres disputes entre parents et amis étaient fréquentes. Quant aux emprunts hors du cercle des proches, toutes les dérobades, toutes les manœuvres dilatoires étaient permises – à telle enseigne que les prêts bancaires étaient considérés comme des subventions publiques. Quand les préposés au crédit venaient recouvrer leurs créances, certains paysans prenaient d'une main une bouteille d'alcool, de l'autre une bouteille de pesticide et les menaçaient ainsi : « si vous ne me réclamez pas de payer, alors buvez cet alcool ; si vous insistez pour que je paye, alors buvez ce poison. Que choisissez-vous, l'argent ou la vie ? ». [...] Ces comportements dilatoires étaient devenus si habituels qu'ils expliquent pourquoi les paysans avaient du mal à emprunter et les banques du mal à leur prêter.

C'est ensuite l'incomplétude du droit. Les Principes du prêt, *Daikuan yuanze*, édictés en juin 1996 par la Banque centrale, sont clairs : l'article 10 pose comme principe que tout prêt doit être sécurisé – sauf éventuellement ceux octroyés à des clients considérés comme fiables. L'interprétation habituelle a toujours été d'ignorer cette dernière possibilité et d'appliquer le plus restrictivement possible l'article 10 au détriment de nombreux emprunteurs solvables mais incapables de répondre aux exigences en matière de sûretés [Wu, 2005, p. 123-125]. En d'autres termes, que l'on soit un client de mauvaise foi ou un client solvable mais dépourvu de cautionnement, la loi offre peu de solutions satisfaisantes.

Les sûretés légales

Il faut dire que la loi chinoise sur les sûretés répond bien mal aux préoccupations des uns et des autres. Cette loi a été votée le 30 juin 1995 et, en dépit de la publication en septembre 2000 des gloses de la Cour suprême, de nombreuses incertitudes et insuffisances subsistent et en restreignent l'utilité [Danbao fa, 1995 ; Zuigao fayuan, 2000]. Fondamentalement cette loi prévoit les formes suivantes de sûretés personnelles et réelles :

Le cautionnement baozheng

Le cautionnement pourra être simple, *yi ban baozheng* (la caution n'est tenue de se substituer au débiteur qu'après que celui-ci ait définitivement fait défaut) ou solidaire, *liandai baozheng* (la caution est redevable du tout au même titre que le débiteur – que celui-ci soit solvable ou non).

Dans un climat généralisé de confiance déçue, on ne s'étonnera pas que cette pratique soit l'occasion de déconvenues d'autant plus que les indécidables viennent de haut. On nous rapporte par exemple le cas d'une entreprise commerciale relevant du gouvernement de la province du Qinghai qui avait contracté un emprunt auprès de la succursale locale de la Banque pour le développement de l'agriculture ; cette banque n'avait accepté que parce qu'une autre entreprise appartenant au gouvernement local s'était portée caution solidaire. Or l'entreprise emprunteuse fait faillite en 2000 et la caution refuse d'assumer ses responsabilités. La banque ne se laisse pas intimider et entreprend toute une série de contre-attaques judiciaires qui la mène jusqu'à la Cour suprême qui lui donne raison en 2004 [Zhou, Li, 2005, p. 50-51].

On ne peut fonder une politique de limitation des risques financiers et, par voie de conséquence, favoriser le développement d'organismes de microfinance que si les institutions d'un pays et les agents économiques de l'État ont su générer une certaine culture de la confiance.

L'hypothèque diya

Il s'agit ici en priorité d'une sûreté immobilière sans dépossession, mais la loi chinoise n'exclut pas – contrairement au droit français – la constitution d'une sûreté mobilière sans dépossession. La mise en place de telles sûretés réelles rencontre trois types d'obstacles

Ce sont d'abord des obstacles légaux. L'article 34 de la loi chinoise sur les sûretés spécifie que peuvent faire l'objet d'hypothèque les immeubles construits, les droits d'usage des terrains appartenant à l'État ou concédés par lui ainsi que les machines, les engins de transports et « autres actifs ». L'article 37 quant à lui précise les biens ne pouvant être hypothéqués : la propriété des terres, le droit d'usage des terres rurales et agricoles appropriées collectivement ou d'usage privé ainsi que les biens des services publics comme l'éducation, la santé... Ici est donc introduite une distorsion légale entre villes et campagnes qui conforte une disparité entre moins pauvres et plus pauvres et, partant, renforce l'exclusion financière des seconds. Un petit entrepreneur urbain pourra éventuellement hypothéquer son appartement pour emprunter auprès d'une banque tandis que le paysan ne pourra en faire autant de « sa » terre.

Ce sont ensuite des obstacles théoriques. L'hypothèque prise sur un appartement sera le plus souvent une hypothèque sur un bien à venir (immeuble en construction) de fait sans statut légal en Chine malgré les aménagements adoptés par les institutions financières qui ont introduit les hypothèques dites *anjie* à l'exemple de Hong Kong [Zou, 2004, p. 3]¹. La doctrine chinoise actuelle les analyse comme une affectation en garantie d'une créance sur un promoteur, or en l'état présent, la loi chinoise sur les sûretés n'autorise pas l'apport de droits en garantie, ce qui a pour conséquence de rendre juridiquement aléatoire l'hypothèque des droits d'usage de terrains urbains appartenant à l'État. Un autre obstacle théorique est révélé par la tentation anglo-saxonne du droit chinois pourtant d'inspiration romano-germanique. C'est pourquoi les juristes discutent de la pratique de l'*hypothecation* (affectation en garantie de droits, *rangyu canbao*) et de la *chattel mortgage* (hypothèque mobilière, *dongchan diya*) à l'instar du droit québécois – même si l'hypothèse d'une hypothèque mobilière semble une interprétation extensive de la loi plutôt qu'une application de l'esprit initial de cette loi [Zhang, 2005, p. 64 ; Zou, 2004, p. 96-127].

Ce sont aussi des obstacles pratiques. C'est d'abord la publicité des hypothèques : puisque l'hypothèque engendre une sûreté sans dépossession, il est

1. Le nom de cette hypothèque (*onkit* en cantonais mais lu *anjie* en mandarin) est une prononciation approximative du mot anglais *mortgage* en *pidgin english*. Ce type d'hypothèque est aussi désigné à Hong Kong par l'expression « hypothèque sur des immeubles en fleurs » (*louhuu diya* en mandarin).

impératif de créer une publicité des actes afin de rendre ceux-ci opposables au tiers, or un tel système reste encore embryonnaire en Chine ce qui, par suite, privilégie indirectement l'économie urbaine [Liang, 2006, p. 36 ; Zhou, 2005, p. 111-113]. Par ailleurs, ce système est plus facile à instaurer pour les immeubles que pour les meubles, ce qui explique que traditionnellement les meubles soient gagés plutôt qu'hypothéqués. Quoi qu'il en soit, il s'agit d'un processus lourd et onéreux, donc *a priori* fort mal adapté aux besoins de transactions microfinancières. Le système allemand de la dette foncière, *Grundschild*, pourrait ici fournir une alternative nettement moins dispendieuse offrant de surcroît l'avantage de la flexibilité. C'est ensuite le caractère consommptible des biens. Cet aspect concerne plus particulièrement les biens meubles dont l'obsolescence réelle peut être beaucoup plus rapide que l'obsolescence comptable autorisée servant à évaluer la garantie apportée.

Aujourd'hui les PME dans leur quasi-totalité et, *a fortiori*, les micro-entreprises sont dans l'impossibilité d'hypothéquer les terrains et les bâtiments qu'elles utilisent car il leur est interdit d'affecter en garantie les terrains collectifs (*i.e.* appartenant aux bourgs et villages), les terrains d'habitation qu'elles utilisent, les droits d'utilisation de ces terrains ainsi que les bâtiments et autres édifices construits sur ces terrains. Le caractère trop flou des dispositions légales en matière d'hypothèque mobilière, la pusillanimité des banques et la sous-évaluation de l'obsolescence de leurs équipements font que ces derniers ne peuvent être aisément constitués en sûretés. Ajoutons que ces entreprises sont bien souvent des entreprises de main-d'œuvre, donc peu capitalistiques, par suite n'ont de « richesse que d'hommes ». C'est la leçon que m'enseignèrent les patrons de micro et petites entreprises que j'ai interviewés en novembre 2005 à Pékin, au Shandong et au Yunnan ; tous ont dû et doivent toujours recourir à l'autofinancement souvent informel pour se développer.

Le gage zhiya

Très traditionnellement il s'agit ici d'une sûreté mobilière assortie d'une dépossession comme en droit français. Ici encore l'incomplétude du droit vient limiter la portée des dispositions légales.

La loi distingue les sûretés constituées par des meubles corporels de celles constituées par des meubles incorporels. Dans le premier cas, la loi est explicite ; dans le second, elle prévoit le nantissement de créances (*zhaiquan zhiquan*) mais reste très floue en ce qui concerne le gage d'actions ou de parts de société (*guquan zhiquan*). Cette situation est d'autant plus ambiguë que la loi chinoise sur les sociétés de capitaux semble exclure *a priori* le nantissement de tels titres [Zou, 2004, p. 134-135]. Or on ne peut exclure que de micro-entrepreneurs puissent instaurer une micro-société de capitaux (cas de chômeurs urbains par exemple) nécessitant des microfinancements. C'est d'ailleurs l'un des arguments avancés par les initiateurs de maisons de prêt sur gage chinoises ; lorsqu'ils durent négocier leur statut avec le gouvernement chinois, ils se présentaient comme le recours évident des hommes d'affaires et des PME.

Dans le cas du prêt sur gage comme activité commerciale, la situation en Chine est totalement différente de la situation française qui octroie le monopole du prêt sur gages corporels aux caisses de crédit municipal dans leur politique d'aide sociale. La situation chinoise est d'autant plus embrouillée qu'à l'origine la loi sur les sûretés n'avait pas envisagé la pratique commerciale du prêt sur gage (*yingye zhi*), d'où le statut ambigu des premières maisons de prêt sur gage qui apparaissent dès 1987. Après un certain nombre de péripéties juridiques et politiques, les maisons de prêt sur gage ont été dotées des règles du jeu actuelles promulguées en août 2001 [Pairault, 2002, p. 21-38].

L'article 3 du nouveau règlement stipule très clairement que les maisons de prêt sur gage peuvent accepter des biens meubles et des droits incorporels pour sûretés des prêts qu'elles octroient, *zhiya*, donc avec dépossession, ainsi que des biens-fonds en garantie hypothécaire de leurs prêts, *diya*, donc sans dépossession – partant cet article leur dénie le droit de pratiquer l'antichrèse en dépit de ce que signale le nom chinois des maisons de prêt sur gage². En revanche, en précisant le statut juridique des maisons de prêt sur gage, cet article leur conteste toute qualification comme institutions financières et, en conséquence, leur interdit de recevoir des dépôts et d'octroyer des prêts chirographaires.

Les maisons de prêt sur gage sont très certainement une des pratiques microfinancières qui facilitent le mieux l'octroi de microcrédits en limitant les risques pour le prêteur. La vulgate communiste en Chine enseigne qu'elles sont un instrument d'exploitation du peuple ; aussi aujourd'hui tentent-elles de se présenter sous un jour plus favorable et proclament que leur vocation est d'aider des « hommes d'affaires tirés à quatre épingles et d'allure distinguée » à la recherche de fonds de roulement. De fait la majorité de ces « hommes d'affaires » finissent par gager... leur montre. Une enquête menée en 2002 montre que les deux tiers des objets mis en gage sont des bijoux ou des montres et que ces dernières représentent à elles seules 50 % du capital récupérable en cas de non-réclamation [Pairault, 2003, p. 289].

Malgré des avantages évidents pour leurs clients, les maisons de prêt sur gage présentent une grande faiblesse. Contrairement à une croyance fort répandue, elles ne peuvent fonctionner efficacement qu'en période de prospérité économique. Lorsque l'économie traverse une crise et que tout le monde en est affecté, elles ne peuvent revendre les gages non réclamés puisque personne ne peut les racheter : il leur est alors impossible de reconstituer leur fonds de roulement – sauf à ce que l'État les aide – et donc de continuer à prêter sur gage. C'est l'amère conclusion de l'écrivain Mao Dun en 1932 durant la crise des vers à soie ; ce fut celle aussi des maisons de prêt sur gage de Taipei en 2001 [Pairault, 2002, p. 24-25]. Ces deux circonstances doivent nous rappeler que la valeur du gage ne se limite pas à sa seule valeur marchande et que sa valeur d'usage peut constituer tout autant – sinon mieux même – un moyen de pression en vue d'un recouvrement à l'échéance du micro-

2. L'appellation légale aujourd'hui est *diandang hang*, ce qui se lit « établissement spécialisé (*hang*) dans l'antichrèse (*dian*) et le prêt sur gage mobilier (*dang*) ».

crédit. La revente d'un téléviseur mis en gage (donc avec dépossession) peut ne pas compenser la valeur d'un crédit (principal et intérêts), mais la menace d'être privé de son « petit écran » au moment de la coupe du monde de football peut être une incitation suffisamment puissante pour que le débiteur s'astreigne à ce remboursement.

Le droit de rétention liuzhi

Les articles 82-88 prévoient un droit de rétention qu'un créancier peut exercer sur les biens meubles qu'il détient du fait de son activité et appartenant à un débiteur défaillant. Ce type de garantie reçoit difficilement une application en matière de crédit.

Les arrhes dingjin

Les articles 89-91 prévoient que le débiteur puisse remettre à son créancier une somme d'argent – au plus 20 % du prix du bien objet du contrat principal – pour manifester sa bonne foi et en garantir le paiement à terme.

Il faut également noter plusieurs autres types de sûretés. C'est d'une part le gage-espèces *baozheng jin zhiya*. Initialement cette forme n'était pas explicitement prévue par la loi sur les sûretés ; elle est désormais considérée comme parfaitement légale depuis que la Cour suprême a publié en 2000 ses gloses [Zuigao fayuan, 2000, art. 44]. Ce type de gage diffère des arrhes (*dingjin*, voir *supra*) car ces dernières constituent une sorte de prépaiement tandis que le gage-espèces est un dépôt sur lequel le créancier a un droit prioritaire en cas de défaillance du débiteur ; toutefois les contours juridiques exacts de cette pratique en Chine restent encore flous [Chen, 2005, p. 47-49]. C'est d'autre part l'antichrèse *dian*. Cette pratique chinoise traditionnelle de garantie des prêts n'a pas été reprise dans la loi sur les sûretés ; assez étonnamment les législateurs chargés de proposer une codification des droits réels, envisagent de réintroduire ce procédé sous la forme d'un droit réel usufruitaire [Wang, 2001, p. 396-399]. En d'autres termes, si leur proposition était retenue et que cette technique n'était plus interdite, elle ne pourrait en aucune façon constituer un mode complémentaire de sûreté ; partant la possibilité d'une l'antichrèse-bail (nantissement d'un bien immobilier couplé avec un bail consenti au débiteur par le créancier antichrésiste) serait prohibée alors que cette solution pourrait se révéler tout à fait adéquate pour garantir un microfinancement. C'est encore le prêt assorti du nantissement de la récolte pendante. Cette solution ne semble pas avoir particulièrement retenu l'attention de législateurs et des banquiers même si certains auteurs ont pu proposer de nantir des prêts avec les revenus autorisés par les droits d'usage des terres agricoles [Huang, 2006, p. 140-141].

La solidarité comme garantie

Dans l'exposé de dispositions légales et jurisprudentielles qui précède, peu de place a été faite à la solidarité comme garantie qui permettrait au prêteur de limiter

ses risques. Sans parler du climat chinois délétère pour la confiance, il y a de fait un certain angélisme – si ce n'est une hypocrisie certaine – à croire que l'entraide soit une solution que les plus pauvres adopteraient *naturellement* ou *culturellement* pour résoudre leurs problèmes. Je doute qu'il suffise qu'une institution de microfinance menace un emprunteur de le dénoncer *urbi et orbi* comme mauvais camarade et de l'exclure à *l'avenir* de son œkoumène pour garantir le remboursement d'un emprunt [Bond, Rai, 2002]. Cette menace est une forme d'usure transposée du plan financier au plan social car, dans l'urgence, le coût qu'il soit financier ou social ne compte guère pour l'emprunteur.

Dans l'apologie de la solidarité, il y a ici une confusion entre communauté et association au sens que Max Weber leur donne [Segre, 1998, p. 418]. La confiance et la solidarité qui peuvent exister entre membres d'une même communauté, sont des phénomènes potentiellement très instables et volatiles qui résultent de la croyance en l'existence de normes rarement codifiées. Dans le cadre d'une association, cette confiance et cette solidarité n'existent pour peu que les membres sélectionnés aient les mêmes objectifs et considèrent qu'il est de leur intérêt financier, social... le plus égoïste d'accepter les règles de l'association – dont l'obligation de solidarité. Il faut donc aussi se garder de confondre « entraide » et « solidarité ». Si l'entraide dans une communauté peut être érigée en obligation *morale*, la solidarité dans une association est une obligation *juridique* de nature purement conventionnelle : elle est expressément stipulée entre un créancier (ici une institution financière) et une association de débiteurs.

La solidarité peut être le fait de tierces personnes. Le principe de l'association de cautions bénévoles est expérimenté en Chine depuis plusieurs années. Un premier essai semble avoir été celui mené depuis fin 2002 par les coopératives de crédit du district³ de Wuzhi dans la province du Henan où – à l'initiative des autorités locales et des institutions financières – ont été instaurés des groupes de cautions composés de six notabilités villageoises. Celles-ci, d'une part, déposent un gage-espèces de 5 000 *yuan* chacune dans les comptes de l'institution financière éventuelle dispensatrice de crédits, d'autre part, instruisent pour le compte de cette institution financière tous les dossiers de demande de prêt émanant des paysans de leur village avant de les transmettre avec leur cautionnement [Li, 2006b]. Le procédé semble quelque peu cynique. Non seulement les institutions financières reportent ainsi la gestion du risque sur de tierces personnes dont ce n'est pas le métier, mais encore s'épargnent des coûts de transaction qui, en bonne logique, devraient leur revenir. De surcroît, il faudrait que ces notables pour assumer de telles responsabilités tout en se privant de l'équivalent de 500 euros⁴ aient l'esprit de Dazhai, l'abnégation de Lei Feng et autres vertus maoïstes surannées. C'est pourquoi Li Chonggen propose en 2006 d'en réformer la conception et de constituer des groupes d'emprunteurs potentiels que les autorités locales et les institutions

3. Il y a plus de deux mille districts ou *xian* en Chine ; par commodité on pourra considérer qu'un district de taille moyenne est comparable à un département français de taille moyenne.

4. Le revenu monétaire moyen du paysan chinois est de moins de 300 euros en 2004 [AS, 2004, p. 10-20].

financières superviserait. Dans ce nouveau système, les emprunteurs potentiels déposeraient tous – comme cautions solidaires – un gage-espèces de 1 000 *yuan* lors de leur inscription [Li, 2006a].

Le cautionnement solidaire repose sur le principe de la mutualisation des risques : chaque emprunteur participe à un fonds de garantie destiné à se substituer aux emprunteurs défaillants. En France aujourd'hui, un peu plus de 15 % des crédits immobiliers sont garantis par un système de la caution mutuelle que caractérise un remboursement de 75 % des primes. La participation à un tel fonds de garantie n'implique pas le versement obligatoire de primes quand il est doté de capitaux extérieurs (État, ONG...). C'est cette solution qu'avait adoptée le gouvernement chinois début 2003 pour aider à la réinsertion économique et sociale des *xiangang* – employés des entreprises d'État privés de leur poste suite à la reconversion ou à la fermeture de leur unité de travail⁵. Le processus initialement prévu s'est révélé aussi lourd à mettre en place qu'à faire fonctionner, partant, a montré une grande inefficacité ; de surcroît la réalité sociale des *xiangang* a évolué de telle sorte qu'ils n'apparaissent désormais plus que comme de simples chômeurs dans la masse des chômeurs assistés. Aussi, une circulaire du 12 janvier 2006 instaure-t-elle des « communautés de microcrédit cautionné » (*xiao'e danbao daikuan xinyong shequ*) dont l'objet est de soutenir l'effort de création d'entreprise des chômeurs urbains (administrativement reconnus comme tels) toutes catégories confondues [Yinfa, 2006].

Considérons pour commencer l'expression *xinyong shequ*. Le concept de *shequ* ou « communauté » est explicitement emprunté à la sociologie occidentale ; ces communautés – dont les autorités chinoises et le Parti communiste encouragent et pilotent l'instauration dans les villes – cherchent à rendre les citoyens plus actifs, individuellement et collectivement, dans leur propre développement et dans celui de leur communauté. La « construction », *jianshe*, de ces communautés ne vise pas le changement institutionnel, mais constitue un moyen de renforcer le *statu quo*. Il s'agit d'adapter le système politico-administratif au nouvel environnement économique et social. À l'évidence l'objectif n'est pas la constitution d'une société civile, mais celle d'une communauté wébérienne (voir *supra*) qui en nie les fondements [Li, Monteil, 2006, p. 101-111 ; Monteil, 2006, p. 176-185]. La mission de ces communautés peut être jumelée à une responsabilité en matière de crédit (*xinyong*). Il y a un jeu de mots tout à fait flagrant entre les deux sens de l'expression *xinyong* : le crédit au sens financier et le crédit au sens moral (la confiance qu'inspire un individu ou une institution) comme le montre à l'envi la lecture des recommandations de la municipalité de Taishan au Shandong pour la constitution de « communautés de crédit ». Celles-ci sont chargées non seulement de faire office d'intermédiaires pour l'attribution de crédits bancaires aux chômeurs, d'évaluer le crédit individuel des demandeurs, mais encore d'enseigner la vertu de confiance (*xinyong daode*) [TSZF, 2006]. Il s'agit très évidemment de réinitialiser

5. Cette longue périphrase traduit une réalité institutionnelle qui ne permet pas d'identifier les *xiangang* (salariés statutaires sans poste) à de simples chômeurs (travailleurs à la recherche d'un emploi).

un mode d'organisation sociale informelle qui avait prévalu autrefois principalement dans les campagnes chinoises, mode régi aujourd'hui non plus par des principes proverbiaux plus ou moins flous mais par des normes recomposées sous l'égide du Parti communiste chinois. En d'autres termes c'est l'instauration d'un contrôle social et politique comme sûreté contre les risques liés au crédit.

L'existence d'une telle « pression sociale » ravivée est toutefois secondée par la désignation de sûretés et d'un cautionnement de recours, *fan danbao*. Remarquons que cette dernière forme de garantie, bien que prévue par l'article 4 de la loi chinoise sur les sûretés, n'est en revanche l'objet d'aucun texte en précisant les modalités d'application. En d'autres termes, la lourdeur du processus est aggravée par le flou juridique. Par suite, on comprend parfaitement que la presse chinoise cite de nombreux exemples dans lesquels les autorités locales ont adapté une solution drastique. La circulaire du 12 janvier 2006 invite à *limiter* les demandes de cautionnement de recours, ce qui peut s'interpréter comme une invitation à ne plus réclamer de tels cautionnements. La solution adoptée est alors la rédaction d'une lettre d'intention, *chengnuoshu*, qui est la promesse par laquelle le micro-emprunteur s'engage – en cas de défaillance – à vendre un élément de son patrimoine, à renoncer aux avantages fiscaux qui ont pu lui être consenti avec le prêt et à supporter les frais (financiers et éventuellement judiciaires) résultant de son insolvabilité [Fawan, 2006].

Apartheid juridique

Quel que soit le système de garantie adopté, encore faut-il que le système judiciaire fonctionne de manière satisfaisante [Zhu, 2006]. En cas de défaillance du débiteur, pour que le créancier soit incité à ester en justice, encore faut-il que le bénéficiaire qu'il pourrait retirer de cette action lui permette de couvrir ses pertes – y compris les intérêts de l'argent non recouvré et les frais de justice. Si ce n'est le cas, l'existence éventuelle de procédures autres peut l'inciter à les adopter et suggérer ainsi l'inutilité d'un système juridique que le gouvernement chinois s'efforce à mettre en place. Quant au débiteur, il lui suffira bien souvent de se défausser d'une somme inférieure à sa dette pour interrompre toute procédure judiciaire. Ainsi donc, si le débiteur a une alternative (tout rembourser à la date prévue ou tenter de rembourser le moins possible à une date la plus éloignée possible), le créancier quant à lui fait face à un vrai dilemme : accepter le non-recouvrement ou espérer un remboursement limité en sachant que celui-ci peut lui coûter aussi cher que le montant des sommes récupérées... C'est pourquoi se pose la question du transfert de la propriété.

C'est la solution qui était généralement adoptée à la fin de l'empire quand un immeuble était affecté à la garantie d'un prêt. L'emprunteur signait soit un contrat de vente à réméré, *huomai* (littéralement « vente vive »), soit une antichrèse, *dianmai* (littéralement « vente antichrésiste »), ainsi dénommés par opposition à un contrat de vente définitive, *juemai* (littéralement « vente irrévocable »). Sans entrer dans les détails distinguant ces deux formes, on notera que ces contrats prévoient tous deux la possibilité pour l'emprunteur de récupérer à terme les biens-fonds

vendus à la condition qu'il ait remboursé sa dette ; de même ils prévoient que le prêteur en jouisse comme légitime détenteur des droits afférents. Ces contrats – sous seing privé – respectaient dans leur rédaction un certain nombre d'usages variant peu d'une région à l'autre malgré l'absence de toute codification et de toute de jurisprudence coutumière. Ainsi, ils organisaient la publicité du transfert de bien-fonds en notant son emplacement exact (délimité au nord par le champ de...), en énumérant les membres du clan qui ont été consultés et ayant donné leur accord pour la transaction, en spécifiant le nom des intermédiaires ayant négocié le prêt, en signalant le nom des témoins signant le contrat et en confiant la rédaction du contrat à un écrivain qui « écrit à la place des autres » nommément désigné. Il s'agissait donc d'une procédure simple et peu onéreuse qui respectait les exigences de publicité, d'opposabilité et d'efficacité réclamées pour la constitution d'une sûreté. Non seulement l'efficacité était certaine puisque le prêteur était en possession du gage, mais encore le procédé n'interdisait nullement que le débiteur conserve l'usage du gage si le créateur le lui concédait par un bail. De surcroît, peu importe que le transfert concerne la propriété même d'un bien-fonds ou les droits usufruitaires relatifs à l'exploitation ce bien-fonds.

L'approche que nous avons adoptée est celle du risque du prêteur. Comme nous l'avons déjà noté à propos des maisons de prêt sur gage, le risque de l'emprunteur est que le risque du prêteur soit si grand qu'il ne puisse lui prêter. Lutter contre le risque ne nécessite pas forcément l'existence d'un système de sûretés sophistiqué – pour tout dire « moderne » – mais bien plutôt un système léger, accepté et adapté à l'environnement social, économique et culturel. Il impose donc que le prêteur puisse faire valoir l'existence d'un patrimoine, ou plus exactement d'un capital. Il ne s'agit pas de prendre en compte uniquement d'éventuels actifs comptables mais aussi des actifs pour l'heure intangibles en l'absence d'un système adéquat de représentation formelle des richesses. La patronne d'une entreprise de confiserie que nous avons rencontrée à Pékin en 2005, nous confiait qu'elle employait plus de 200 personnes embauchées à leur propre demande sans contrat de travail. Cette main-d'œuvre bon marché, venue d'une autre province, n'a effectivement aucun intérêt à ce qu'une partie de sa rémunération directe et indirecte soit versée à une caisse assurant la protection sociale des travailleurs car ces caisses ont une compétence purement locale qui interdit aux travailleurs migrants de percevoir leur dû une fois de retour au pays. Par suite, cette patronne ne pouvait prouver à son banquier l'ampleur et la permanence de son activité par la production de documents comptables *ad hoc* et donc ne put obtenir un prêt pour l'achat d'une camionnette de livraison. En revanche, en tant que consommatrice détenant un livret d'épargne et disposant d'un compte en banque sans histoire, elle put obtenir un prêt pour acheter une *berline* car la vente de camionnettes est réservée aux entreprises... Le problème n'est pas que notre petite entrepreneure ne respecte pas la loi, mais que la loi ne respecte ni ses besoins ni ceux de ses employés. Ce n'est donc pas un choix rationnel d'optimisation fiscale qui la force à implanter son activité dans le secteur informel, mais les obstacles à l'entrée du secteur formel qui, en conséquence, élèvent à un niveau intolérable pour tout prêteur institutionnel le niveau des risques

financiers. Ce qui est vrai pour cette petite entrepreneure, l'est *a fortiori* pour de micro-entrepreneurs et autres travailleurs individuels. Il s'instaure donc ce que Hernando de Soto nomme un *apartheid juridique* [de Soto, 2005, p. 195] entre ceux qui peuvent produire légalement des sûretés garantissant leur solvabilité et ceux qui ne le peuvent en dépit de leur solvabilité effective.

BIBLIOGRAPHIE

- AN J. [2005], *Woguo shehui xinyong zhidu jianshe yanjiu* (Recherches sur l'établissement d'un système social fondé sur la confiance en Chine), Beijing, Zhongguo caizheng jingji chubanshe, 325 p.
- AS voir Guojia tongji ju.
- BOND Ph., RAI A. [2002], « Collateral Substitutes in Microfinance », <http://www.cid.harvard.edu/cidpublications/limits-july2.pdf>.
- CHEN X. [2005], « Baozhengjin zhiya daikuan de fengxian ji qi fangfan » (Prévention du risque en matière de prêts gagés par des espèces), *Xiandai shangye yinhang daogan* (Le moniteur des banques commerciales modernes), n° 7, p. 47-49.
- DANBAO fa (Loi sur les sûretés) [1995], <http://law.chinalawinfo.com/newlaw2002/slc/SLC.asp?Db=chl&Gid=12418>.
- FAWAN (Droit-soir) [2006], « Xinyong shequ geren daikuan : "yinyuo" liao zhi » (Le crédit individuel dans les communautés de crédit : une « promesse » suffit), http://www.fawan.com/articleview/2006-5-12/article_view_10919.htm.
- GUOJIA tongji ju (Bureau national des statistiques) [2005], *Zhongguo tongji nianjian 2005* (Annuaire statistique chinois 2005), Beijing, Zhongguo tongji chubanshe (version électronique consultée).
- HUANG S. *et alii* [2006], « Nongdi shouyiquan zhiya daikuan tantao » (Des prêts avec nantissement des fruits des terres agricoles), *Tequ jingji* (Économie des zones spéciales), n° 2, p. 140-141.
- JIANGXI RIBAO (Quotidien du Jiangxi) [2002], du 18 janvier 2002 et du 26 décembre 2002, <http://www.jiujiang.gov.cn/news/240.htm> et http://www.jx.xinhua.org/szdt/2002-12/26/content_109587.htm.
- LI C. [2006a], « Nonghu + daikuan xiehui moshi shi jiejie nongmin daikuan danbao nan wenti de youxiao tujing » (Le modèle Foyers paysans + Association est une voie efficace pour résoudre la question du cautionnement des prêts aux paysans), <http://www.zgncj.com/index.asp?xAction=xReadNews&NewsID=11865>.
- LI J. [2006b], « Wuzhi : minjian xiehui "bao" wei mei » (Wuzhi : une association populaire s'entretient comme garant), <http://news.xinhuanet.com/banyt/2006-05/08/content4521781.htm>.
- LI J., MONTEIL A. [2006], « Le "réseau communautaire", instrument de développement urbain durable en Chine ? », *Mondes en développement*, n° 133, p. 101-111.
- LIANG B. [2006], « Goujian xiandai danbao wuquan zhidu tisheng zhongxiao qiye rongzi nengli » (Instaurer un système moderne de droit des sûretés pour renforcer les capacités des PME à se financer), *Caizheng yanjiu* (Recherches en finances publiques), n° 3, p. 36-40.
- LIANG H. [2005], Compte rendu des conférences qu'il a donné devant la Cour Suprême du Sichuan sur le projet de codification des droits réels ; le texte (en chinois) est disponible à <http://www.fawang.net/Article/mingshan/200601/2042.html>, <http://www.fawang.net/Article/mingshan/200601/2043.html> et <http://www.fawang.net/Article/mingshan/200601/2044.html>.

- MONTEIL A. [2006], « L'informel, un instrument pour la gestion du changement social en Chine ? », *Outre-Terre*, n° 15, p. 179-185.
- PAIRAULT Th. [2001], « Droit de propriété et réforme du secteur d'État », *Études chinoises*, vol. XX, n° 1-2, p. 3-37.
- PAIRAULT Th. [2002], « Les habits neufs des maisons de prêt sur gage chinoises », *Mondes en développement*, t. 30, n° 118, p. 21-38.
- PAIRAULT Th. [2003], « Maisons de prêt sur gage en Chine : une visite de Chongqing », *Anthropologica* (Revue de la Société canadienne d'anthropologie), vol. 45, n° 2, p. 283-291 [19 photos illustrent l'article].
- PAIRAULT Th. [2004], « L'affaire Sun Dawu : Codification des droits réels et microfinance en Chine », *Mondes en développement*, n° 128, p. 25-40.
- POTTER J. [1968], *Capitalism and the Chinese peasant : social and economic change in a Hong Kong village*, Berkeley, University of California Press, 215 p.
- SEGGRE S. [1998], « Business Communities and Their Milieux : A Reappraisal of Toennies, Weber, and Simmel », *International Journal of Politics, Culture and Society*, vol. 11, n° 3, p. 411-437.
- SOTO H. DE [2005], *Le mystère du capital : Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs ?*, Paris, Flammarion, 303 p.
- TAISHAN SHI RENMIN ZHENGFU (Gouvernement de la ville de Taishan) [2006], « Guanyu kaizhan xinyong shequ chuanguan huodong de yijian » (Remarques à propos de la mise en place des communautés de crédit), http://www2.sdnews.com.cn/gov/gg/2006-8/11_289014.html.
- TSZF voir Taishan shi renmin zhengfu.
- WANG L. [2001] (éd.), *Zhongguo wuquanfa cao'an jianyigao ji shuoming* (Explications et propositions pour le projet chinois de codification des droits réels), Beijing, Zhongguo fazhi shi chubanshe, 549 p.
- WEI Z., YANG H. [2006], « Yigen "jinxian" liang tou qian » (Un fil doré tiré par les deux bouts), <http://fjtx.fjsen.com/2006/200604/bmzc1.htm>.
- WU X. [2005] (éd.), *Zhongguo zhongxiao qiye jinrong zhidu baogao* (Rapport sur le système financier des PME chinoises), Beijing, Zhongxin chubanshe, 410 p.
- XU X. [2003a], « Wei shenme hezuo – Huanan yige minjian shouzhai ge'an de fenxi (Pourquoi coopérer – Étude d'un cas de recouvrement de dettes en Chine du sud) », http://www.legal-history.net/articleshow.asp?c_class=5&id=797&c_page=1.
- XU X. [2003b], « Meiyou falü zhixu – Huanan yige minjian shouzhai ge'an de fenxi (Une absence d'organisation légale – Étude d'un cas de recouvrement de dettes en Chine du sud) », http://www.legal-history.net/articleshow.asp?c_class=5&id=465&c_page=1.
- YINFA [2006], « Circulaire de la Banque populaire de Chine et du ministère du Travail et de la protection sociale relative à la mise en place d'une politique de microcrédit cautionné », http://www.molss.gov.cn/gb/ywzn/2006-02/28/content_108297.htm.
- ZHANG Y. [2005], « Dongchan diya zhidu de libi fenxi » (Analyse des avantages et désavantages des hypothèques mobilières), *Xindai jingji xinxi* (L'information économique moderne), n° 8, p. 64.
- ZJSW voir Zhonggong Jiujiang shi wei.
- ZHONGGONG JIUJIANG SHI WEI (Comité du Parti communiste de la ville de Jiujiang) [2003], <http://www.jiujiang.gov.cn/zhuantibaodao/nongmindaikuanganbudanbao/showpage.asp?userid=2740>.
- ZHOU H., LI J. [2005], « Yi fa zhuichang daikuan baozheng zeren nüli jiangdi xindai zichan xunshi » (Faire légalement assumer leurs responsabilités aux cautions d'emprunteurs pour réduire les pertes d'actifs dues au crédit), *Qinghai jinrong* (Finances au Qinghai), n° 9, p. 50-51.

- ZHU Y. [2006], « Minjian zhuzhai gongsi shengcun xianzhang : hefa cuizhai chenggonglü di » (La situation actuelle des sociétés privées de recouvrement de dettes : faible succès pour le recouvrement légal), <http://news.sina.com.cn/c/2006-09-12/175310990508.shtml>.
- ZOU H. [2004] (éd.), *Jinrong danbao fa de lilun yu shijian* (Théorie et pratique de la loi sur les sûretés en matière financière), Beijing, Shehui kexue wenxian chubanshe, 348 p.
- ZUIGAO FAYUAN (La Cour suprême) [2000], « Zuigao renmin fayuan guanyu shiyong “Zhonghua renmin gongheguo danbao fa” ruogan wenti jieshi » (Explications de la Cour suprême relatives à la loi chinoise sur les sûretés), <http://law.chinalawinfo.com/newlaw2002/slc/slc.asp?db=chl&gid=34740>.

Microfinance et territoires dans le Sud-est béninois : approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace¹

*Olivier Martinez**

La région littorale du Sud-est béninois, articulée autour du doublet urbain Porto-Novo – Cotonou, est un espace marqué par une intensité des échanges marchands qui induisent d'importants phénomènes de circulation monétaire, en relation avec le fonctionnement extraverti de l'économie béninoise, sa vocation d'État-entrepôt [Igué, Soulé, 1992] et l'effet stimulant de sa frontière avec le Nigeria.

Cette situation n'exclut évidemment pas la persistance d'une pauvreté économique qui affecte une très large part de la population et qui s'exacerbe en milieu rural [Hoerner, 1995]. En 2003 le salaire moyen mensuel d'un Béninois était d'environ 25 000 CFA, excluant d'emblée une forte proportion de la population des circuits financiers classiques et notamment du secteur bancaire².

Les institutions de microfinance³ ont ainsi trouvé un milieu fertile pour le développement de leurs activités, depuis environ une quinzaine d'années. Les programmes d'appui comme le PADME (Projet d'Appui au Développement des Micro-Entreprises) ou le PAGER (Projet de gestion des Activités Génératrices de Revenus), initiés avec le soutien de la Banque Mondiale, ont vu le jour au début des années 90. Elles ont cependant intégré – inégalement sur le plan spatial – un milieu déjà riche en systèmes financiers d'entraide, majoritairement informels, comme les tontines et/ou autres groupements d'épargne et de crédit. Dans le cas du Bénin, les modalités de fonctionnement de ce type de structures ont largement été analysées par des auteurs comme Michel Lelart, donnant lieu à de nombreuses publications

* Doctorant en géographie, Université de Provence Aix-Marseille I, LPED – Marseille St Charles (Équipe DEVLOC).

1. Réflexions reposant sur une série d'enquêtes et d'analyses effectuées dans le cadre d'un travail de recherche réalisé sous la direction d'E. Dorier-Apprill, au sein du LPED – Marseille St Charles, *L'espace financier de Porto-Novo : Évolutions, mutations et particularités des pratiques financières dans une région urbaine du Sud de l'Ouémé (Bénin)*.

2. En 2003, l'ouverture d'un compte courant à la BOA (Bank of Africa) ou à la Financial Bank nécessitait un premier apport de 100 000 CFA ainsi que la justification d'un revenu mensuel d'un montant équivalent.

3. Autrement dit, les structures de microfinance qui possèdent un statut officiel [Sinzogan, 2001].

[Lelart, 1989, 1990, 1997, 1998]. À l'échelle du Bénin ainsi que dans le cadre plus localisé de la région urbaine de Porto-Novo, l'analyse de l'espace financier⁴, réduite dans le présent article aux activités de microfinance et de finance informelle, permet de mettre en évidence un ensemble de risques qui seront présentés selon trois axes.

Premièrement, d'un point de vue global, cette analyse met en évidence le rôle discriminant de l'espace en termes de recours possibles aux services de microfinance. Elle révèle principalement un déséquilibre dans la répartition de ces derniers au sein du territoire national, ainsi qu'entre milieu urbain et milieux périurbain et rural. Ce déséquilibre est également repérable au sein même des espaces urbains, présentant des formes de concentration spatiale de la microfinance.

Deuxièmement elle révèle un risque majeur identifié en milieu urbain : la multiplicité des recours combinés aux structures officielles et officieuses de financement pouvant favoriser l'apparition de mécanismes pernicioeux de surendettement.

Enfin, elle soulève des questions relatives aux politiques de pénétration de la microfinance en milieu rural – impulsées par les bailleurs de fonds internationaux et relayées par des agences locales telles que l'AGEFIB (Agence de Financement des Initiatives de Base) – dans la mesure où celles-ci s'appuient, dans de nombreux cas, sur des groupements informels préexistants qu'elles tentent de « formaliser », au risque d'aboutir à leur déstructuration.

Déséquilibre territorial des activités de microfinance et risque de concurrence exacerbée des IMF (Institutions de Microfinance) en milieu urbain

De manière générale, un premier constat s'impose lorsque l'on observe la disponibilité des services de microfinance sur l'ensemble du territoire national béninois. Celle-ci est fortement disparate et inégalitaire d'un point de vue spatial. Cette hétérogénéité peut se lire à différents niveaux d'analyse géographique, mobilisant une échelle nationale (les 12 départements constituant le cadre administratif du Bénin) puis une échelle locale (la région urbaine de Porto-Novo) dans l'étude qui va suivre.

Depuis environ 5 ans, une centrale des risques des IMF du Bénin a été mise en place sous l'impulsion de 3 opérateurs (Vital Finance, PADME et FINADEV). Elle en regroupe aujourd'hui plus de 12. Les principaux risques pointés par cette structure corroborent très largement les analyses qui sont présentées dans cette première partie, à commencer par le fait qu'une demi-douzaine d'institutions de microfinance (les plus importantes) se partage plus de 80 % du marché et sont concentrées dans les villes. Ces dernières devront donc particulièrement retenir l'attention.

4. La notion d'espace financier est ici envisagée en tant que grille de lecture territoriale – centrée sur l'observation des acteurs financiers et des pratiques financières des populations – permettant d'aborder les dynamiques spatiales de zones géographiquement distinctes et/ou distinguables (urbain dense, urbain diffus, périurbain et rural).

Toutefois, les risques qu'encourt le secteur de la microfinance, en termes de discrimination spatiale, peuvent tout d'abord être introduits par une lecture géographique opérée à l'échelle nationale.

En 2004, le consortium ALAFIA publiait un bilan général de ses IMF membres, au sein duquel figuraient des données concernant la répartition de celles-ci sur le territoire national béninois (fig. 1). Créé le 10 mars 2000, le consortium ALAFIA est une association nationale de praticiens de la microfinance qui regroupe 26 IMF et touche environ 700 000 clients⁵ dont 45,33 % de femmes, 53,22 % d'hommes et 1,45 % de groupements (chiffres pour l'année 2003). Le graphique présenté ci-dessous permet ainsi de se faire une idée globale du mode opératoire d'implantation du secteur de la microfinance au Bénin (pour complément, une carte administrative du Bénin est disponible en fin d'article).

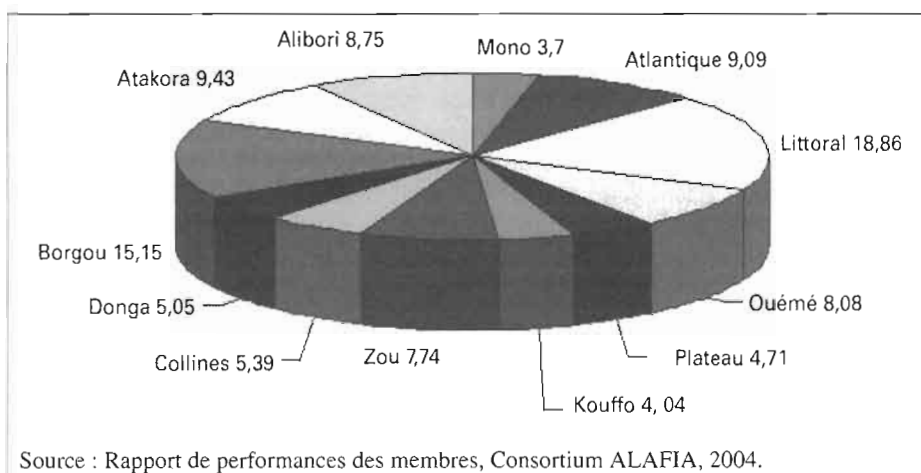


Fig. 1 – Répartition des points de service des IMF membres du consortium ALAFIA sur le territoire national béninois en 2003

Ce graphique ne présente évidemment qu'une image partielle de la couverture spatiale des institutions de microfinance au Bénin. Il doit donc être envisagé comme un exemple – et non comme une information exhaustive – permettant d'illustrer certaines tendances du secteur de la microfinance, mais également certains risques que ces dernières peuvent comporter [Azakpame, 2004].

Tout d'abord, si on rapporte le taux de points de service des IMF du consortium ALAFIA à la population de chaque département, on peut se rendre compte que celui-ci n'est en rien proportionnel. À titre d'exemple, le département du Littoral, qui ne se place qu'en quatrième position en termes de population (658 572 habitants⁶), bénéficie de la plus forte densité de points de service

5. Soit environ 10 % du nombre total d'habitants au Bénin (estimation opérée à partir du recensement général de la population effectué en 2002).

6. L'ensemble des données démographiques provient du Recensement Général de la Population (RGP) de 2002 effectué par l'Institut National de la Statistique et des Analyses Économiques (INSAE).

(18,86 %). Inversement, le département de l'Atlantique, qui est le premier en termes de population (805 986 habitants), se trouve relégué en quatrième position en ce qui concerne son pourcentage de points de service (9,09 %). C'est également le cas de l'Ouémé, deuxième département le plus peuplé (728 718 habitants), qui n'est qu'en sixième position au niveau des points de service (8,08 %).

Il est évidemment possible d'explorer d'autres critères pour tenter d'expliquer cette répartition comme, par exemple, l'indice de pauvreté humaine (IPH)⁷ de chaque département. Mais là encore la démarche est vaine. Le cas du département du Littoral laisse une nouvelle fois perplexe puisque nous avons vu qu'il bénéficiait du plus fort taux de points de service alors qu'il possède l'IPH le moins élevé du pays (20,5 %). Par contre un département comme le Donga, qui est en dixième position au niveau de l'IPH (60,9 %) ne se place qu'en huitième position en ce qui concerne le pourcentage de points de service. Ainsi, lorsque le consortium ALAFIA énonce comme objectif prioritaire « l'accroissement de l'impact des IMF sur la réduction de la pauvreté », on peut se demander si sa politique d'implantation de points de service suit bien ce raisonnement⁸. Toutefois, l'existence d'interrelations urbain/périurbain/rural pose la question du réinvestissement, en milieu rural, d'une partie des micro-crédits contractés dans les aires urbaines. Notre travail de terrain nous amène à penser que cette tendance reste marginale, tant la proximité géographique et la méfiance des populations concernées, vis-à-vis de ces nouvelles pratiques financières, sont des déterminants essentiels de l'accès au micro-crédit dans les zones rurales. La réciproque (obtention de micro-crédits en milieu rural et réinvestissement en milieu urbain) est, vraisemblablement, encore moins significative. Il n'en demeure pas moins que ces hypothèses mériteraient l'apport de travaux complémentaires.

C'est donc bien là qu'un premier risque peut être identifié. En effet le département du Littoral correspond globalement à l'agglomération de Cotonou (celle-ci en dépasse d'ailleurs largement les limites administratives). De plus, il est, de très loin, le plus petit département en termes de superficie, équivalant à peu près à 0,1 % du territoire national. Dans cet espace, pouvant être qualifié de milieu urbain dense (environ 6 800 hab./km²), on retrouve la plus forte proportion d'institutions de microfinance. D'un point de vue institutionnel, cette forte affluence fait courir un risque majeur pour l'ensemble du secteur de la microfinance, à savoir la compétition qui existe entre les différentes structures et qui s'exacerbe en milieu urbain. La coordination entre les différentes institutions de microfinance opérant dans cet espace constitue un enjeu majeur de son propre développement et de sa durabilité. Dans une certaine mesure, le consortium ALAFIA illustre cette volonté⁹, à l'instar de la centrale des risques des IMF du Bénin précédemment citée. Cependant nombre

7. L'IPH est un indice synthétique regroupant trois indicateurs : le taux de population n'ayant pas accès à l'eau potable (en %), le taux d'analphabétisme des 6 ans et plus (en %) et le taux de mortalité des moins de 5 ans (pour 1 000 naissances). Les chiffres mentionnés ci-dessus proviennent également de l'INSAE (2002).

8. Par ailleurs, il serait intéressant d'approfondir l'étude de l'impact des IMF sur la réduction de l'IPH, notre recueil de données ne nous fournissant pas d'éléments de réponse pertinents.

9. Dans les objectifs stratégiques du consortium figure une mention concernant le renforcement des relations de proximité avec et entre ses membres.

d'autres institutions existent et opèrent de manière isolée. Ajouté à cela l'ensemble des activités de finance informelle de type tontine et/ou banquier ambulant, toute politique globale de coordination semble dès lors difficilement envisageable.

À un autre niveau d'analyse, ce constat peut également être étayé par des observations effectuées à l'échelle de la région urbaine de Porto-Novo en 2003. La comparaison de la disponibilité des IMF entre la circonscription urbaine de Porto-Novo et l'arrondissement périurbain d'Akpro-Misséréti (appartenant à la commune du même nom) fait une nouvelle fois ressortir la concentration du secteur de la microfinance en milieu urbain, au détriment de zones plus reculées mais non moins demandeuses

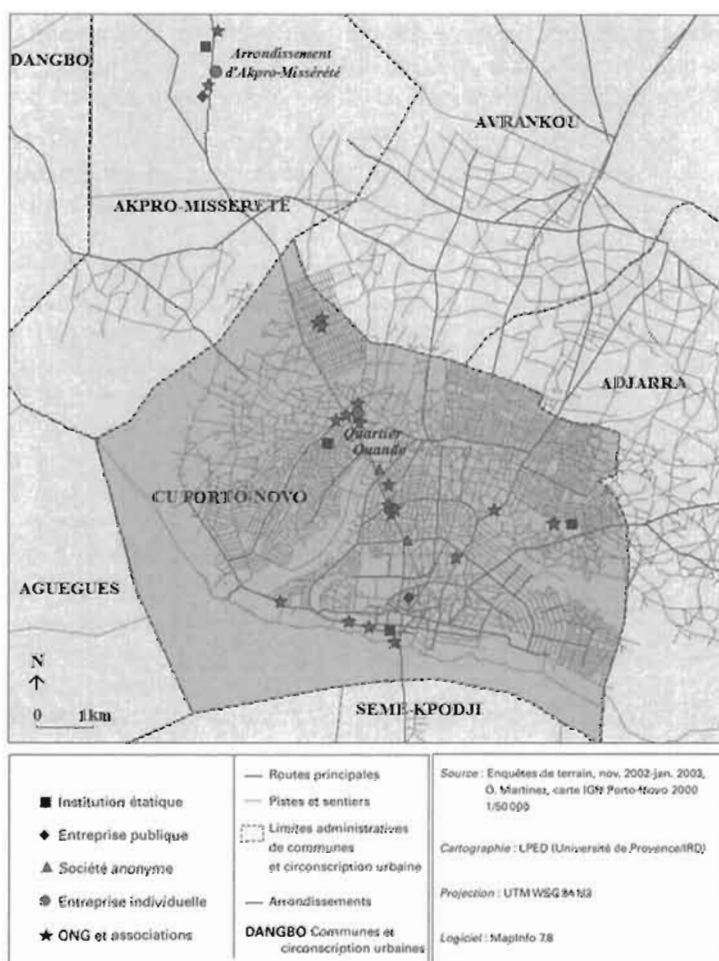


Fig. 2 – Répartition des points de service des IMF et structures affiliées lors d'une étude réalisée en 2003 dans la circonscription urbaine de Porto-Novo et dans l'arrondissement d'Akpro-Misséréti

d'une diversification en matière d'accès au micro-crédit (fig. 2). D'autant plus qu'en étendant l'analyse à certaines zones rurales, on s'aperçoit que la disponibilité des IMF devient quasiment nulle (à l'exception des tentatives de pénétration de certaines ONG) et laisse place à des groupements financiers informels uniques à l'échelle des villages. C'est également dans ce type d'espaces que persistent des pratiques telles que l'usure, fortement désavantageuse du point de vue de l'usager.

La densité des points de service des IMF et structures affiliées (les institutions étatiques d'encadrement), dont bénéficie la circonscription urbaine de Porto-Novo, illustre une nouvelle fois le rôle centralisateur de l'espace urbain au détriment de ses périphéries en ce qui concerne l'accès à la microfinance. Elle réaffirme la dangerosité de la dynamique concurrentielle qui caractérise très largement la microfinance dans ce type d'espace. De plus, la répartition de ces points de service à l'échelle intra-urbaine révèle également des critères d'implantation qui ne privilégient pas spécifiquement la réduction de la pauvreté économique des populations.

Le critère prédominant semble en effet beaucoup plus axé sur la disponibilité en termes de clientèle et sur les stratégies de captation de celle-ci. Le cas du quartier Ouando, situé au nord/nord-ouest de la ville, est représentatif de cette tendance. Outre le fait qu'il soit le second quartier le plus peuplé de la circonscription urbaine, l'affluence des points de service dont il bénéficie est indéniablement liée à son dynamisme économique et sa forte concentration d'activités commerciales. C'est notamment dans ce quartier que se situe le plus grand marché de Porto-Novo, le marché Ouando, qui regroupait en 2002 plus de 4 200 commerçants [Michelon, 2002]. Ayant fait l'objet d'une procédure de réhabilitation initiée par l'AFD (Agence Française de Développement), il constitue aujourd'hui un centre névralgique au sein de la ville. Ce type d'espace est ainsi devenu très attractif pour les IMF et ce n'est pas un hasard si le PADME a choisi d'y implanter un bureau au cours de l'année 2003. En atteste également l'aménagement de différents services tels que le TPCF (Tout Petit Crédit octroyé aux Femmes) et autres micro-crédits à caution solidaire proposés par des IMF comme le réseau des CLCAM (Caisses Locales de Crédit Agricole Mutuel) ou le PADME. Ces produits nécessitent la formation de groupements¹⁰ qui sont censés minimiser les risques en termes de remboursement (un des membres du groupe doit ainsi se porter garant pour les autres). Ils sont très largement inspirés par les pratiques informelles préexistantes au sein de marchés comme celui de Ouando, où les femmes commerçantes s'adonnent très fréquemment à la pratique des tontines mutuelles (en groupe restreint allant de 3 à 10 personnes au maximum). Du propre aveu de certains représentants du réseau CLCAM, le TPCF est le produit phare en matière de rapprochement des populations vers le secteur de la microfinance¹¹ et, a fortiori, de la proportion croissante du nombre de clients.

10. 5 à 10 personnes pour le TPCF et en général 3 personnes pour les crédits à caution solidaire.

11. À ce titre, le TPCF n'est renouvelable qu'une seule fois, ce qui incite bon nombre d'usagers à tenter une ouverture de compte épargne dans une CLCAM, afin d'avoir accès aux micro-crédits individuels.

Notons enfin que d'autres IMF situées à proximité du quartier Ouando y développent très largement une politique d'extension par le biais d'agents recruteurs et totalisent ainsi une clientèle qui opère majoritairement dans celui-ci. Certaines de ces IMF fonctionnant sur un principe mutualiste – nécessitant une mobilisation de l'épargne avant de pouvoir fixer le montant des redistributions en micro-crédits – ont d'ailleurs beaucoup de mal à faire face aux services proposés par une institution telle que le PADME, qui, sur financements de la Banque Mondiale, octroie exclusivement des micro-crédits directs, sans épargne préalable. Ce qui, au passage, ne contribue pas forcément à inculquer aux populations bénéficiaires la relation épargne/crédit et dynamise des pratiques à risque comme celles présentées dans la sous-partie suivante.

D'un point de vue institutionnel et au regard du secteur de la microfinance, deux premiers risques ont pu être identifiés. L'un relatif aux inégalités de répartition des IMF observées à différentes échelles (nationale, régionale – urbaine, périurbaine et rurale – et intra urbaine). L'autre concernant la concentration de ces IMF en milieu urbain, dynamisant une concurrence qui tend à éloigner le secteur de la microfinance de ses objectifs initiaux (ou du moins de ceux prônés par celui-ci).

Multiplicité des recours combinés à la microfinance et mécanismes pernicious de surendettement

Si la concentration des IMF en milieu urbain a pu être identifiée comme un risque majeur relatif aux dynamiques et/ou politiques spatiales du secteur de la microfinance, elle s'avère d'autant plus préoccupante dès lors qu'on aborde le problème du point de vue des usagers¹². Comme précisé en introduction, le secteur de la microfinance a pénétré un milieu déjà riche en structures informelles de financement (principalement les tontines mutuelles et les banquiers ambulants). Certains auteurs n'hésitent pas à affirmer que la quasi-totalité des personnes de plus de 18 ans a recours à ce mode de financement [Igué, 1999]. La familiarisation avec ce type de pratiques peut même s'effectuer plus précocement et il est par exemple fréquent de rencontrer des écoliers et/ou autres enfants possédant des cartes de tontines.

Appréhendés séparément, les recours à la microfinance et au financement informel comportent chacun leurs avantages et leurs inconvénients. Mais progressivement des pratiques financières imbriquées (formelles et informelles) se sont développées. Ce décloisonnement, ignorant la frontière théorique entre formel et informel, a ainsi favorisé l'apparition d'un risque nouveau : le surendettement. Les analyses qui vont suivre reposent sur une série d'enquêtes réalisées en milieu urbain au cours de l'année 2003. Elles comportent en outre une série d'entretiens opérés auprès de 50 commerçant(e)s (patrons et/ou employés) installés sur un axe du centre-ville de Porto-Novo (boutiques et étals), et auprès de 15 commerçantes installées sur le marché Ouando au nord-ouest de la ville (étals).

12. La première partie focalisait davantage sur l'offre de microfinance, l'approche par la demande sera privilégiée dans cette seconde partie.

Le premier constat qui ressort de cette étude est que la majeure partie de ces commerçant(e)s (80 % de l'effectif total), qu'ils aient ou non accès au secteur financier officiel (banques ou IMF), maintiennent une pratique informelle de financement (tontine mutuelle ou banquier ambulant). C'est en retenant le cas de celles et ceux qui ont recours à une IMF que le risque de surendettement peut être mis en évidence. Plus particulièrement en analysant la manière dont les objectifs assignés aux services informels de financement ont évolué et se sont transformés, parallèlement au développement de la microfinance.

Dans la plupart des cas, le recours à une tontine mutuelle ou à un banquier ambulant remonte à plusieurs années [Adechoubou, Tomety, 1992]. Dans le cadre d'activités commerciales basées sur la vente de produits, ce recours permettait de constituer une épargne nécessaire au renouvellement des stocks selon des fréquences variables, mais le plus souvent mensuelles. Les banquiers ambulants, très présents sur les marchés comme celui de Ouando, permettaient ainsi aux vendeuses cotisant de manière journalière, de récupérer leur épargne au bout de 31 jours et d'acquérir un capital de réapprovisionnement. L'apparition d'IMF telles que le PADME ou la CLCAM a fait naître de nouveaux modes de fonctionnement. Des produits financiers comme le TPCF ou les crédits à caution solidaire laissent entrevoir à de nombreuses commerçantes la possibilité d'accès à ce qu'elles appellent « l'argent frais », c'est-à-dire des sommes d'argent disponibles immédiatement¹³. Mais la gestion de ces sommes ne correspond plus à ce qu'elles avaient l'habitude de faire avec les banquiers ambulants. Désormais, elles ne sont plus obligées d'attendre les 31 jours de cotisation pour renouveler leurs stocks, mais elles doivent être beaucoup plus attentives à leurs dépenses, de manière à ne pas dilapider la totalité du micro-crédit¹⁴.

Pour autant, le recours aux banquiers ambulants n'a pas disparu [Adechoubou, 1996]. Bien au contraire, il s'est transformé et fait office de garantie pour le remboursement mensuel des crédits contractés auprès d'IMF (en complément évidemment des bénéfices perçus sur la vente de marchandises). Ainsi, tant que ces commerçantes réalisent un bon niveau de vente, leur permettant de cotiser chez leur banquier ambulant et de rembourser mensuellement le micro-crédit contracté auprès d'une IMF, le système fonctionne. Par contre, si les ventes sont insuffisantes, tout le circuit financier est en danger. La cotisation journalière ne peut plus forcément être acquittée et à la fin du mois les commerçantes n'ont plus assez d'argent pour rembourser le micro-crédit. Elles utilisent alors, si elles le peuvent, leurs réseaux relationnels pour emprunter de l'argent : un frère, une sœur, un ami, etc. qu'il faudra nécessairement rembourser tôt ou tard. Dans certains cas, plus singuliers, il est possible de rencontrer des personnes qui cumulent une adhésion à une tontine mutuelle et à un banquier ambulant, ainsi persuadées de maximiser leur

13. En 2003, les crédits à caution solidaire s'échelonnaient entre 20 000 FCFA et 200 000 FCFA, remboursables en 12 mois pour ceux qui ne dépassaient pas 80 000 FCFA et en 18 mois pour les autres.

14. Signalons tout de même que les banquiers ambulants accordent occasionnellement des avances sur tontine. Cependant, lors de nos enquêtes à Porto-Novo, nous avons pu observer une diminution de cette pratique en raison, justement, de l'implantation récente d'institutions de microfinance.

garantie de remboursement du micro-crédit. Elles ne réalisent pas que bien souvent, le non acquittement d'un versement à l'une de ces structures peut entraîner une exclusion définitive et un endettement difficilement réversible. Ceci explique également que certaines commerçantes, obnubilées par l'approche d'une échéance de remboursement, choisissent de vendre à perte, notamment en fin de mois. Pour l'ensemble de ces individus, il est important de comprendre, qu'en plus des difficultés financières qu'ils rencontrent, s'ajoute un certain discrédit social, d'autant plus préjudiciable qu'il affecte considérablement le capital confiance que pouvait leur accorder leur entourage (qu'il soit familial et/ou professionnel).

Cette multiplication des recours financiers s'observe de la même manière entre les IMF présentes en milieu urbain. Dans ses rapports et documents de présentation, la centrale des risques des IMF du Bénin pointe le fait que de nombreux « mauvais payeurs » réussissent à obtenir un crédit au sein d'une IMF alors qu'ils sont déjà en difficulté de remboursement auprès d'une autre, quand ce n'est pas deux ! Pratiques qui justifient, selon ladite centrale, la mise en place d'une base de données des « clients en impayés ». Ces derniers, qui ne sont malheureusement pas toujours conscients du risque qu'ils encourent, peuvent alors s'exposer à des mesures répressives qui ne feront qu'accroître leur situation de surendettement. La principale sanction pouvant être la saisie de biens fonciers et/ou immobiliers puisque l'une des conditions inhérentes à l'obtention d'un micro-crédit au sein d'une IMF demeure la mise en gage d'une parcelle. Cette obligation dynamise d'autres pratiques à risque, comme le prêt interfamilial de titres fonciers qui viennent une nouvelle fois ajouter au risque d'exclusion financière un risque d'exclusion sociale. La rupture du « lien financier » [Servet, Guérin, 2002] peut dès lors être synonyme de rupture ou d'affaiblissement du lien social, comme déjà noté précédemment, aussi bien au sein du cadre familial que professionnel (en référence par exemple aux relations que produisent les micro-crédits à caution solidaire ou les TPCF).

Pénétration de la microfinance en milieu rural et risque de déstructuration des pratiques préexistantes

De manière générale, les politiques de développement du secteur de la microfinance en milieu urbain reposent sur une offre de services financiers nouveaux. Ces derniers transforment radicalement certaines pratiques financières et engendrent dans de nombreux cas des comportements à risque. En milieu rural, ces politiques opèrent selon des modalités plus variées, pouvant être qualifiées de duales.

Deux principales procédures peuvent en effet être distinguées. Les réalisations d'une institution comme le PAGER (Projet de gestion des Activités Génératrices de Revenus) sont représentatives de la première. Elle consiste à regrouper des populations rurales et à créer de toutes pièces des ASF (Association de Services Financiers), fonctionnant sur un principe mutualiste. Le risque majeur relatif à cette procédure est similaire à celui observé en milieu urbain. Il concerne l'adaptation des pratiques financières des populations à cette nouvelle offre de services. Là encore, le surendettement peut être considéré comme le principal risque, dans la mesure où les mécanismes du micro-crédit sont encore mal intégrés par les bénéfici-

ciaires. Toutefois il est nécessaire de rappeler que les ASF peuvent constituer une opportunité non négligeable dans certaines zones où l'usure fait encore office d'unique recours en matière de prêt d'argent. La seconde procédure repose, quant à elle, sur l'appui et la formation de groupements financiers villageois informels préexistants. Elle résulte d'une tentative de formalisation de l'informel principalement initiée par une institution étatique : l'AGEFIB (Agence de Financement des Initiatives de Base).

L'AGEFIB développe cette politique en collaboration avec des ONG relais – comme l'ONG ADIL (Association pour le Développement des Initiatives Locales) dans les exemples qui vont suivre – qui interviennent directement au niveau de la formation des groupements financiers villageois. Leur travail consiste à identifier ces groupements, à en sélectionner certains et à prendre en charge leur formation en vue de leur procurer un statut officiel. En contrepartie, ces groupements sont censés bénéficier de ce nouveau statut formalisé ainsi que de financements octroyés par l'AGEFIB, permettant d'accroître le capital de redistribution en micro-crédits. Ce dernier ne reposant jusqu'alors que sur la capacité d'épargne des individus membres.

De manière générale et telle qu'elle a été observée en 2003 dans le cadre de la formation de deux groupements villageois de la commune d'Akpro-Misséré (Nord-ouest de Porto-Novo), la procédure s'effectue de la manière suivante :

- constitution par les animateurs de l'ONG ADIL d'un Comité d'Administration (CA) composé de 7 personnes, dont un président, un vice-président, un secrétaire, un trésorier, un trésorier adjoint et deux organisateurs. Le CA doit se réunir une fois par mois et c'est à lui que revient la décision finale de l'octroi des micro-crédits. Toutes les actions du CA doivent être rigoureusement mentionnées dans le « cahier procès-verbal CA » ;

- constitution d'un Comité de Surveillance (CS) composé de 5 membres. Son rôle est de contrôler le CA et d'assurer un suivi des bénéficiaires de micro-crédits. Toutes les actions du CS doivent être notées dans le « cahier procès-verbal CS » ;

- constitution d'un Comité de Crédit (CC) composé de 3 membres et chargé d'évaluer les demandes de micro-crédits. C'est ce comité qui doit préalablement donner son accord avant la présentation de la demande de micro-crédit devant le CA. Toutes ses actions doivent figurer dans le « cahier procès-verbal CC ».

- enfin le dernier organe du groupement est l'Assemblée Générale (AG) qui est censée regrouper tous les sociétaires et adhérents pour le vote du budget et la durée des mandats de chaque représentant.

Outre les cahiers de procès verbaux précédemment cités, une autre série de documents doit exister et être rigoureusement tenus par leur responsable : un livre de caisse qui mentionne toute sortie d'argent, un registre de prêts ainsi qu'un registre des remboursements, un cahier des demandes de prêts et enfin un registre des membres. De plus chaque adhérent doit posséder une fiche de compte dépôt mentionnant son épargne, une fiche de compte prêt en cas d'octroi de crédit, un livret individuel d'épargne et de prêt et une carte de membre.

Autant de documents qui ont de quoi laisser perplexe la plupart des membres du groupement ainsi que ses administrateurs. Le fonctionnement antérieur du groupement financier ne nécessitait en effet que l'usage d'un cahier unique où étaient répertoriées les opérations d'épargne et de prêt. Les négociations concernant l'octroi de micro-crédits reposaient quant à elles sur la simple oralité et la prise en compte des difficultés de chaque individu. Ainsi les membres des groupements villageois, suivis depuis plusieurs mois, présentaient de grandes difficultés à intégrer les principes de leur formation. Inquiétude confirmée lors des séances d'évaluation animées par les représentants de l'AGEFIB, au cours desquelles les membres des groupements éprouvaient le plus grand mal à définir le rôle des différents organes et de leurs représentants.

Concrètement, le délégué de l'AGEFIB appelait tour à tour les individus constituant les Comités d'Administration, de Surveillance et de Crédit, puis il les interrogeait sur leurs rôles et fonctions au sein du groupe. Face à ce délégué et devant l'ensemble des membres du groupement (environ une centaine de personnes), les présidents, trésoriers et autres responsables sont souvent restés cois ou, lorsqu'ils ne maîtrisaient pas correctement le français, ont tenté d'obtenir les réponses de l'animateur de l'ONG ADIL, en dialecte local (le Tori) que ne comprenait pas le délégué de l'AGEFIB. Au final, ces séances d'évaluation se sont soldées par un véritable échec, ponctuées par des instants d'énerverment entre animateurs de l'ONG ADIL et membres des groupements villageois.

En définitive cette démarche, visant ni plus ni moins à l'institutionnalisation, voire à une certaine bureaucratisation des groupements villageois, semble plutôt perturber les modes de fonctionnement antérieurs. Sans prôner un quelconque immobilisme, certaines questions méritent d'être posées, compte tenu des risques qu'elles peuvent mettre en évidence. Vaut-il mieux, par exemple, augmenter la capacité de financement d'un groupement financier informel au détriment de son bon fonctionnement ? N'y a-t-il pas un risque de déstructuration pouvant s'avérer bien plus nuisible ? En effet, si la formation échoue, le groupement villageois retrouvera-t-il son fonctionnement antérieur, dans la mesure où l'anéantissement des espoirs de nouveaux financements aura pu faire naître des tensions qui n'existaient pas au préalable ? Autant de questions, malheureusement très éloignées des préoccupations des organisateurs de la formation qui, pour leur part, se cantonnent aux principes de leur politique. Politique qui se rattache une nouvelle fois au processus global d'intégration des populations à la microfinance, et plus largement au secteur financier officiel.

Conclusion

Si le présent article a permis de mettre en évidence différents risques propres au secteur de la microfinance béninoise, il n'en demeure pas moins que celui-ci continue d'afficher une très forte vitalité. En atteste une série d'observations récentes, effectuées en 2006, au cours de laquelle de nombreux points de service nouvellement installés (ou en cours d'installation) ont pu être recensés dans les

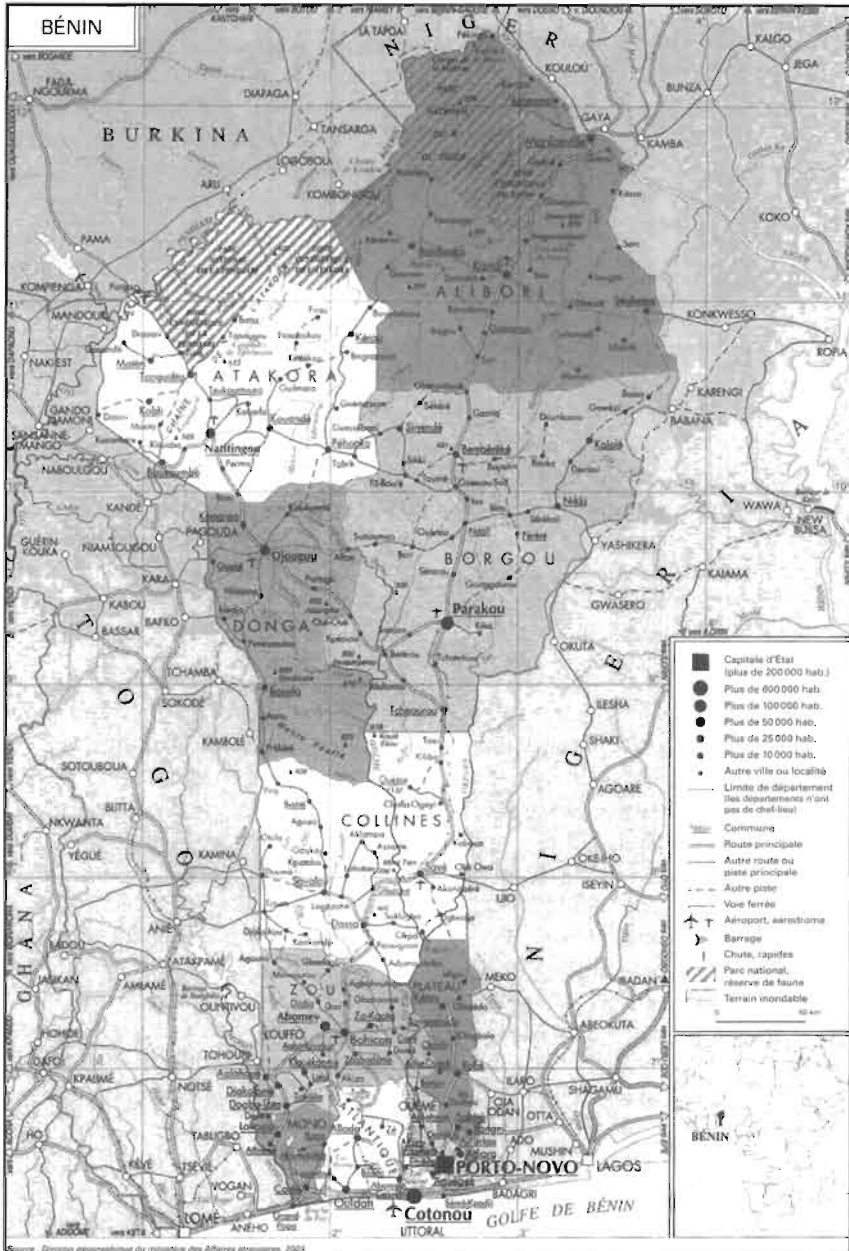


Fig. 3 – Carte administrative du Bénin

espaces urbains de Porto-Novo et de Cotonou. La dynamique de centralisation du secteur de la microfinance en milieu urbain ne semble donc pas être remise en cause. Elle constitue un risque d'autant plus préoccupant que les logiques d'accès des populations à ces points de service restent essentiellement fondées sur un critère de proximité spatiale. Les personnes les plus affectées par le phénomène de pauvreté économique, notamment en milieu rural, ne bénéficient donc pas équitablement du dynamisme constaté, même si elles n'en sont pas totalement exclues.

A contrario, celles qui résident en milieu urbain jouissent d'une très large diversité de choix en matière de recours à la microfinance. De plus, de nombreuses IMF s'inspirent directement des modes de fonctionnement de la finance informelle pour adapter leurs services et toucher une clientèle plus large. Les crédits à caution solidaire en sont un exemple puisqu'ils reposent sur des critères de regroupement, de confiance partagée et, dans une certaine mesure, de pression sociale en cas de difficulté de remboursement de l'un des membres. Ces critères se retrouvent à l'identique dans les tontines mutuelles, très répandues au Bénin, même si leur finalité diffère, dans la mesure où elles reposent sur un double principe d'épargne/ crédit [Rutherford, 2002]. Concernant le critère de proximité spatiale, il est également à noter que certaines IMF adoptent des modalités de fonctionnement proches de celles des banquiers ambulants, en recrutant des agents collecteurs qui passent directement chez leurs clients pour percevoir les remboursements des micro-crédits octroyés. Ces différentes stratégies vont ainsi toutes dans un même sens et dénotent une volonté d'intégration des populations au secteur de la microfinance, largement promue par des institutions internationales comme la Banque Mondiale, localement relayées par des structures telles que le PADME.

Cette tendance générale engendre en contrepartie de nombreux risques pour les populations bénéficiaires. La persistance des pratiques de finance informelle multiplie les manipulations d'argent et complexifie les modes de gestion financière chez des individus qui n'y sont pas forcément préparés. Là où certains croient mettre en œuvre des stratégies anti-risques, en maintenant par exemple l'adhésion à une tontine mutuelle ou à un banquier ambulant pour garantir le remboursement d'un micro-crédit, on assiste en réalité à la formation de cercles pernicieux d'endettement, voire de surendettement. Le rôle de la microfinance comme outil de développement peut dès lors se transformer en vecteur d'un mal développement.

Ainsi, même si le bilan des principales IMF opérant au Bénin apparaît comme globalement positif (au niveau des indicateurs de rentabilité) et même si, fort heureusement, l'accès au micro-crédit a permis à de nombreuses personnes de créer ou de développer une activité, une approche géographique et sociale dévoile une multiplicité de risques qui, s'ils ne sont pas correctement appréciés, pourraient nuire à l'ensemble du secteur. En définitive, cet article peut être appréhendé comme une mise en garde afin que la microfinance, compte tenu de la complexité des mécanismes qu'elle engendre, ne devienne ni un facteur d'accroissement de la pauvreté, ni un facteur de renforcement des inégalités.

BIBLIOGRAPHIE

- ADECHOUBOU M.A., TOMETY S.N. [1992], *Les banquiers ambulants au Bénin*, Genève, Département du développement des Entreprises et Coopératives – BIT, 51 p.
- ADECHOUBOU M.A. [1996], « Les banquiers ambulants au Bénin », *Tiers-Monde*, 145, p. 59-66.
- AZAKPAME S.D. [2004], « Rapport de performances des membres », Cotonou, Consortium ALAFIA, 21 p.
- HOERNER J.-M. [1995], *Le Tiers-Monde, Entre la survie et l'informel*, Paris, L'Harmattan, 167 p.
- IGUÉ J.O. [1999], *Le Bénin et la mondialisation de l'économie : les limites de l'intégrisme du marché*, Paris, Karthala, 310 p.
- IGUÉ J.O., SOULÉ B.G. [1992], *L'Etat-Entrepôt au Bénin, Commerce informel ou solution à la crise ?*, Paris, Karthala, 210 p.
- LELART M. (éd.) [1998], *Finance informelle et financement du développement*, AUPELF-UREF, Universités Francophones, 249 p.
- LELART M. [1997], *L'évolution de la finance informelle au Bénin*, Orléans, Institut orléanais de finance, 28 p.
- LELART M. (éd.) [1990], *La tontine, pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, AUPELF-UREF, John Libbey Eurotext, 350 p.
- LELART M. [1989], « L'épargne informelle en Afrique de l'Ouest », *Tiers-Monde*, 118, p. 271-298.
- MICHELON B. [2002], *Le marché de Ouando, un espace public en voie de privatisation ?*, mémoire de DESS, Université Paris I-Panthéon Sorbonne, Département de sciences politiques, 120 p.
- RUTHERFORD S. [2002], *Comment les pauvres gèrent leur argent*, Paris, Karthala, 165 p.
- SERVET J.-M., GUÉRIN I. (éd.) [2002], *Exclusion et liens financiers, Rapport du centre Walras 2002*, Paris, Economica, 528 p.
- SINZOGAN C. [2001], Séminaire atelier sur la réglementation et la supervision des institutions de microfinance, « Le secteur de la microfinance au Bénin : cadre institutionnel et développement récent », Dakar, 21 p.

Site Internet

- www.centraledesrisquesbenin.org, La Centrale des Risques des IMF du Bénin, Planet Finance Ouest Afrique.
- www.planetfinance.org, « Panorama de la microfinance – Bénin », Planet Finance.

Microfinance, risques et économie solidaire : éclairages boliviens¹

*Isabelle Hillenkamp**

Depuis quelques années, un nombre croissant d'institutions de microfinance (IMF) de pays du Sud propose à leurs clients certains services de gestion des risques. Cette évolution semble pertinente pour faire face à la vulnérabilité, c'est-à-dire à l'exposition à divers risques non compensée par des systèmes de protection adéquats, qui touche les populations pauvres généralement visées par les IMF. Toutefois, les évaluations conventionnelles de la microfinance comme simple technique financière, mettant l'accent sur les performances de soutenabilité et de couverture des IMF, ne permettent pas d'analyser en profondeur son potentiel anti-risque pour ses clients². Pour y parvenir, il paraît nécessaire de prendre en compte l'inscription, souvent implicite, de la microfinance dans des relations sociales et des modèles de développement spécifiques.

Une grande partie des acteurs de la microfinance – opérateurs, promoteurs, bailleurs de fonds – au niveau mondial supposent *de facto* que les risques, et plus largement les difficultés, auxquels font face les populations pauvres sont déterminés de manière essentiellement individuelle. Partant de ce présupposé, l'offre également individuelle de micro-services d'épargne, d'assurance ou d'autres produits financiers plus complexes apparaît comme le principal instrument d'atténuation de ces risques. Cette logique est la même que celle qui avait, il y a quelques années, donné à penser le microcrédit individuel aux petits entrepreneurs comme la clef de la réduction massive de la pauvreté. Dans de nombreux contextes sociaux,

* Doctorante et assistante en économie du développement, Institut Universitaire d'Études du Développement, rue Rothschild 20 – CP 136 – CH 1211 Genève 21 – Isabelle.Hillenkamp@iued.unige.ch.

1. Cette contribution se base sur des recherches de terrain réalisées en Bolivie depuis 2005, dans le cadre d'une thèse de doctorat en cours [Hillenkamp, 2005]. Je remercie vivement Solène Morvant et Isabelle Guérin ainsi que les lecteurs de la revue *Autrepart* pour leurs commentaires sur différentes versions de ce texte.

2. L'ouvrage d'E. Rhyne [2001], qui retrace l'histoire de la microfinance bolivienne, incarne ce type d'approches. La complexité de la pauvreté en tant que processus dynamique et multiforme ainsi que les caractéristiques précises de la clientèle des IMF parmi le vaste groupe des « pauvres » ne sont pas suffisamment prises en compte, ce qui mène à surestimer l'impact possible de la microfinance sur la réduction de la pauvreté.

l'absence de prise en compte des déterminants structurels de la vulnérabilité s'explique de plus par une différenciation sociale marquée entre le personnel qualifié des IMF et les populations bénéficiaires. Dans ces conditions, les services offerts par les dispositifs de microfinance peuvent certes contribuer à atténuer certains risques individuels de leurs clients, mais cette amélioration reste à la marge de l'ordre social établi.

La théorie économique orthodoxe présente ce modèle, dominant, de microfinance comme un *marché* permettant à des individus, généralement pauvres et vulnérables, d'accéder à des services financiers de petite taille³. Dans une perspective critique, ce modèle peut être considéré comme relevant du principe de commutation – ou de « marché » – au sens de Karl Polanyi [1992 (1957)], supposant une sphère des pratiques de financement, de production et d'échange indépendante de celle des relations sociales. En dépit des techniques de cautionnement dites « solidaires », ce modèle ne peut donc être assimilé à celui d'une économie solidaire, qui part de la conception d'un tout social selon le principe polanyien de réciprocité et revendique le « ré-encastrement » de l'économique dans le social et le politique. Or, l'ancrage politique de la microfinance importe particulièrement dans la mesure où un modèle s'inscrivant dans une économie solidaire, porteur d'un projet de changement institutionnel par les populations concernées, pourrait contribuer bien plus efficacement à la réduction des vulnérabilités en modifiant les structures et dynamiques sociales qui les produisent.

Cet argument est illustré par l'étude du cas de la Bolivie. Ce pays est le plus pauvre d'Amérique du Sud et présente des inégalités sociales particulièrement marquées et fondées sur des découpages entre groupes de population pensés comme ethniques. La grande majorité de la population dite « indienne » y est exposée à une profonde vulnérabilité. Les stratégies de subsistance de cette population s'appuient en général sur de petites activités individuelles de production et de commerce. Le risque lié à l'association avec d'autres est ainsi écarté, quitte à assumer diverses limitations dues à l'isolement. En marge de cette tendance, différents modèles d'associativité entre petits producteurs existent pourtant, qui se reconnaissent depuis quelques années comme appartenant à l'économie solidaire. L'ensemble de ces activités productives se déroulent dans un pays où la microfinance est implantée depuis plus de deux décennies et présente un taux de pénétration particulièrement élevé d'environ un foyer sur cinq⁴. Le modèle dominant de microfinance est individuel, tant en ce qui concerne les activités économiques financées, que la tendance des technologies de crédit employées. Les liens entre IMF et organisations de petits producteurs du mouvement d'économie solidaire sont particulièrement faibles.

3. Par de nouvelles formes de contrats, s'appuyant notamment sur des techniques de groupes et de remboursements rapides et échelonnés, la microfinance aurait ainsi dépassé les failles (asymétries d'information, droits de propriété et garanties limités et finalement aléa moral et sélection adverse des clients) qui avaient jusqu'ici empêché le secteur bancaire traditionnel de développer un tel marché. Voir notamment Hulme et Mosley [1996].

4. Sauf mention particulière, les données statistiques sur la microfinance sont celles de la Superintendencia des Banques et Entités Financières de Bolivie pour 2003, reprises dans Baldivia Urdininea [2004].

Afin d'analyser le potentiel anti-risque de la microfinance bolivienne, cette contribution suit une démarche de socio-économie, partant des logiques d'action et des pratiques des différents acteurs. Dans la première partie, elle adopte le point de vue des IMF, ce qui mène à souligner l'importance de leur propre perception du risque financier dans leur offre de services et le choix de leurs clients. Dans la deuxième partie, le regard se déplace vers les petits commerçants et producteurs individuels clients de la microfinance, analysant leurs contraintes globales de vulnérabilité et la manière dont l'offre de la microfinance s'insère dans ce contexte. Enfin, le cas particulier des producteurs de l'économie solidaire est soulevé. La faiblesse de leurs liens avec la microfinance met en cause la capacité de cette dernière à s'articuler avec des initiatives productives assumant le risque de l'association et pose finalement la question de l'ancrage politique de la microfinance.

Le risque vu depuis les IMF boliviennes

Différents services offerts par les IMF boliviennes ont pu contribuer à réduire sensiblement la vulnérabilité de leurs clients ou membres. Toutefois, cet effet peut difficilement être attribué à une politique délibérée de l'ensemble du secteur. Il doit en tout cas être abordé depuis les logiques d'action de ces institutions, dont les contraintes de disponibilité de fonds, de personnel et de gestion des risques de crédit déterminent en grande partie l'offre de services. En retraçant les principales étapes qu'a traversées le secteur de la microfinance bolivienne, il est possible de mieux saisir les logiques spécifiques de cette offre et sa contribution à la réduction de certaines formes de vulnérabilité des clients des IMF.

Constitution, régulation, expansion et crise de la microfinance bolivienne

La microfinance bolivienne trouve ses origines dans des programmes de sécurité alimentaire et d'action sociale d'ONG soutenues par la coopération internationale. À partir de la fin des années 1970, certaines ONG proposent des microcrédits subsidiés dans des zones rurales et périurbaines délaissées tant par les banques traditionnelles que par la banque étatique. Dès le départ, la microfinance s'inscrit dans un rapport de domination entre le personnel qualifié et en majorité urbain des ONG de microfinance, et la population indienne ou métisse bénéficiaire. Elle prend les contours d'une action charitable en faveur de ces dernières.

Après le retour à des gouvernements démocratiques élus, le pays fait face en 1985 à une crise politique et économique (récession, hyperinflation et cessation de paiement de la dette extérieure) qui débouche sur un plan d'ajustement structurel et une libéralisation rapide de l'économie. Dans ce cadre, l'ensemble du secteur financier connaît un lent mais profond processus de réforme visant à améliorer l'efficacité des institutions et la maîtrise des risques financiers. Les IMF participent pleinement à ce processus en réclamant une reconnaissance de leur statut leur permettant d'accéder à de nouvelles ressources financières, en particulier au travers de la captation de l'épargne. En 1993, la Loi sur les Banques et Entités Financières

marque le retrait définitif de la banque étatique de l'intermédiation financière directe et la naissance d'un secteur de la microfinance régulé par la Superintendencia des Banques et Entités Financieras.

Le secteur se scinde alors entre les IMF qui choisissent d'adopter le nouveau statut de Fonds Financier Privé (FFP) régulé par la Superintendencia, et celles qui décident de continuer d'opérer en tant qu'ONG⁵. Les nouvelles IMF régulées se voient imposer par la Superintendencia des normes prudentielles strictes, découlant du présupposé qu'elles sont plus exposées au risque de crédit que les banques traditionnelles⁶. La transformation d'une partie des IMF boliviennes en FFP régulés a donc pour effet de déplacer leurs priorités de l'action sociale vers les performances financières. Les niveaux élevés de rentabilité et les faibles taux d'impayés de la plupart de ces IMF, du moins jusqu'à la crise de 1999, s'obtiennent en effet au prix de modifications de leur méthodologie ou de leurs critères de sélection des clients les éloignant dans certains cas de leurs objectifs initiaux. Par ailleurs, si les ONG de microfinance continuent dans l'ensemble d'accorder la priorité à l'action sociale et à bénéficier pour cela de l'appui de la coopération internationale, elles ne présentent pas pour autant un niveau de risque systématiquement plus élevé que les IMF régulées.

Au total, l'étape de la régulation marque l'essor et la complexification du secteur de la microfinance. Un nombre important d'IMF se transforment ou sont créées, dont des FFP de crédit à la consommation qui mènent une politique agressive de promotion de leurs services auprès des petits salariés urbains. Ces nouveaux FFP marquent une double rupture, à la fois dans la clientèle et dans les règles de concurrence établies de la microfinance bolivienne, et peuvent être vus comme un facteur de fragilisation de l'ensemble du système. Entre 1993 et 1998, le montant total du portefeuille de crédits passe de quelque 50 millions de dollars à près de 300. Le taux d'intérêt actif moyen baisse considérablement, passant pour les IMF régulées de 39,7 % en 1995 à 22,6 % en 2003⁷. La différence d'environ dix points par rapport au taux d'intérêt moyen du secteur financier traditionnel s'explique par des coûts d'opération plus élevés, mais non par des provisions pour impayés plus importantes [Baldivia, 2004 : 91].

À partir de 1999, le pays connaît une récession économique qui, contrairement aux présupposés, frappe le plus durement les institutions financières dont la population est la plus aisée : la banque traditionnelle et les FFP de consommation,

5. Outre les FFP, le secteur de la microfinance régulé inclut deux banques : *BancoSol*, créé dès 1992 sous l'impulsion de l'ONG Prodem, et *Banco Los Andes*, né en 2005 de la transformation en banque du FFP *Caja Los Andes*.

6. Bien que les portefeuilles de crédits des IMF régulées soient en général mieux diversifiés que ceux des banques, la Superintendencia met en avant l'absence de garanties « réelles » de leurs emprunteurs pour imposer des restrictions plus strictes à la concentration de crédits, ainsi que diverses limitations des opérations de commerce extérieur, d'émission de titres, de placements et d'octroi de comptes courants et de cartes de crédit.

7. Selon D. Porteous [2006], la baisse des taux d'intérêt en Bolivie intervient à un stade précoce du développement du marché de la microfinance et s'explique par divers facteurs dont la concurrence exercée par les crédits individuels sur les crédits de groupes, la baisse du coût du refinancement grâce à la captation de l'épargne et les taux d'intérêt décroissants en fonction de l'ancienneté des clients des IMF.

dont les taux d'impayés s'élèvent jusqu'à près de 40 %. Ces fonds disparaissent ou sont profondément restructurés, après avoir fait l'objet d'un important mouvement de protestation mené par des associations de petits emprunteurs endettés. D'autre part, si les IMF régulées résistent globalement mieux à la récession que les ONG de microfinance, deux de ces ONG comptant au total quelques 150 000 clients, *Promujer* et *Crecer*, présentent des taux d'impayés bien plus bas qu'aucune IMF régulée⁸. Toutes deux s'adressent à des femmes de zones défavorisées rurales et périurbaines, emploient une méthodologie de banques communales⁹ et intègrent des services de santé ou d'éducation. En suivant R. Marconi et P. Mosley [2005], on peut penser que l'épargne et les crédits internes des banques communales ont fonctionné durant la crise comme des « quasi-assurances », assurant une meilleure protection des clients et finalement les bonnes performances de ces IMF.

Ainsi, la récession économique provoque un éclatement et une épuration du secteur financier, qui remet en question les lignes de partage entre banques et mutuelles, IMF régulées et ONG de microfinance. À partir de 2003, le secteur de la microfinance redémarre et cherche à minimiser les risques encourus par de nouveaux critères de sélection des clients et des services financiers offerts.

Une sélection prudente des clients et des services financiers offerts

J. Baldivia définit la microfinance bolivienne comme « l'ensemble des activités financières dirigées vers le service à la micro- et petite entreprise » [Baldivia, 2004, p. 45]. Cette mise en avant du financement individuel d'unités économiques de petite taille, plutôt que du faible montant et de la courte durée des opérations, est révélatrice de la forme qu'a prise la microfinance en Bolivie. Les micro- et petits entrepreneurs urbains constituent la principale clientèle de la plupart des IMF régulées. Quant aux ONG de microfinance, si beaucoup d'entre elles sont présentes en milieu rural, les contraintes de coûts de transaction et de récupération rapide du capital prêté les amènent à se concentrer sur les micro-entreprises de commerce et de services des bourgades rurales.

Dans les deux cas, les services de microfinance sont donc octroyés aux propriétaires de micro- et petites entreprises, écartant du même coup les populations les plus pauvres comme les paysans et les employés de ces entreprises¹⁰. Que certaines IMF emploient des méthodologies de cautionnement dit « solidaire » ou de banques communales ne doit pas faire illusion : le groupe n'existe que pour les nécessités de l'obtention d'un crédit servant à financer des dépenses individuelles.

8. Le taux d'impayés moyen des IMF régulées atteint 11,0 % en 2002 et celui des ONG de microfinance 13,2 % en 2003. Ceux de *Promujer* et de *Crecer* ne dépassent pas respectivement 0,6 et 2,3 % [Marconi, Mosley, 2005, p. 8].

9. Systèmes d'épargne et de crédit de groupes, introduits en Amérique latine en 1984 par la fondation nord-américaine FINCA. Les banques communales manient généralement des crédits dits « internes » octroyés sur les fonds d'épargne du groupe et des crédits externes octroyés par l'IMF.

10. À partir d'une étude statistique du profil des clients de plusieurs IMF boliviennes, Navajas *et al.* [2000] ont montré que la distribution de services de microfinance est biaisée vers les populations vivant autour du seuil de pauvreté. Les clients les plus pauvres, urbains comme ruraux, ne reçoivent donc qu'une faible partie de ces services.

Que, suite à la crise, certaines IMF comme *BancoSol* aient amorcé un passage du crédit solidaire au crédit individuel, ciblant une population plus aisée et dont les garanties sont considérées plus faciles à recouvrer, ne fait donc que renforcer cette tendance, mais n'en est pas la source. Plus profondément, la complexité de la structure de la propriété et du cash-flow des entreprises collectives constitue un obstacle majeur à leur financement par des IMF. La concentration sur le financement de dépenses individuelles peut donc se lire comme un premier aspect de l'aversion aux risques des IMF.

Un second élément de la réduction du risque encouru par les IMF repose sur le rythme rapide du recouvrement des crédits. Ce principe fondateur de la microfinance est la cause directe de son inadaptation à financer des investissements productifs ne permettant pas une rentabilité à court terme. En Bolivie, on observe effectivement qu'à l'exception d'un nombre réduit d'IMF s'étant donné pour mission de financer le secteur productif (notamment les ONG *Fades*, *Aned* et *Fondecó* en milieu rural, l'ONG *Idepro* et le FFP *Fie* en milieu urbain), la microfinance s'adresse principalement aux propriétaires de micro-entreprises de commerce et de services. Une partie importante d'entre elles – croissante suite à la récession économique de 1999 – relève du commerce de détail et des services de faible valeur ajoutée. Financer ce type d'activités témoigne donc d'une stratégie prudente des IMF, mais tend à perpétuer des activités de bas niveau de risque et de rentabilité.

Parallèlement aux crédits, la captation de l'épargne a connu une hausse sensible, imputable selon J. Baldivia [2004] au regain de confiance des ménages boliviens dans le système financier, conjugué à un intérêt nouveau des IMF pour cette source de refinancement. En 2003, l'épargne représentait entre 44 % et 63 % des sources de refinancement des IMF régulées, bien au-dessus des prêts des banques de deuxième niveau et des bailleurs de fonds internationaux. S'y ajoute l'épargne des fonds internes des banques communales promues par certaines ONG, déposée dans des banques commerciales et certains FFP. Ce niveau élevé d'épargne joue un double rôle positif de réduction des risques : il garantit les crédits et constitue une source de refinancement relativement stable pour les IMF, et permet aux clients de faire face à des fluctuations de leurs revenus et à des dépenses inattendues.

Enfin, certains services financiers apparus récemment dans différentes IMF, régulées ou non, présentent un potentiel anti-risque pour les IMF et pour leurs clients. Les micro-assurances vie et santé de *BancoSol* viennent palier la protection sociale déficiente des clients et peuvent de ce fait avoir un impact positif sur le remboursement des crédits de l'institution. *Prodem* permet à ses clients recevant des transferts de fonds réguliers de l'étranger de les constituer comme garantie pour accéder à un crédit dit « à distance ». Par ailleurs, des ONG dédiées à la promotion du secteur productif rural comme *Aned* et *Fondecó* proposent des innovations financières pouvant réduire la vulnérabilité de populations plus démunies. Le *micro-leasing* et le *micro-warrant* créent ainsi des garanties alternatives (respectivement le bien d'équipement en cours d'acquisition et la production) qui étendent

l'accès au crédit. Le *micro-warrant* et le *micro-factoring* contribuent à réduire la fluctuation dans le temps des revenus des producteurs : le *micro-warrant* en permettant de réguler l'offre de produits, en particulier agricoles, grâce au stockage dans un lieu sûr. Et le *micro-factoring* en assurant aux producteurs une meilleure liquidité, grâce à la prise en charge, par l'IMF, des délais de paiement et du risque de crédit de leurs acheteurs¹¹.

Ainsi, le point de vue des IMF met en lumière l'adaptation de leur offre de services financiers à leurs propres exigences de réduction du risque financier, qui ne coïncide que partiellement avec une réduction de la vulnérabilité de leurs clients. La perception du risque par les IMF est marquée par l'expérience de la crise de 1999 qui les a conduites à adopter des positions jugées plus prudentes. Toutefois, les principales évolutions observées vers des méthodologies de crédit plus individuelles et des populations plus aisées vont à l'encontre des enseignements de cette crise, qui avaient montré l'intérêt d'approches intégrées assurant une plus grande protection des clients, même de bas niveau de revenus. Certaines innovations micro-financières récentes laissent certes espérer une plus grande convergence entre réduction des risques pour les IMF et pour leurs clients, mais leur poids n'est pour l'instant que marginal.

Des services de microfinance proposés à des populations vulnérables

Les petits commerçants et producteurs auxquels s'adressent les IMF perçoivent les services proposés et les règles qui les accompagnent avant tout comme une offre dont les paramètres leur sont imposés par le personnel « blanc » et qualifié de ces institutions¹². Leur capacité à s'appropriier – ou non – ces services et ces règles et à les insérer dans leurs pratiques de production, d'échange et de financement conditionne leur recours à la microfinance. Or ces pratiques sont fortement contraintes par la vulnérabilité qui, de manière générale, affecte les petits commerçants et producteurs. En partant d'une analyse de cette vulnérabilité, il est possible de mieux comprendre pourquoi la plupart des petits commerçants et producteurs se replient sur des activités de faible niveau de risque et de rentabilité, et comment la microfinance vient s'y articuler. La distance qui sépare la plupart des dispositifs boliviens de microfinance d'une économie solidaire apparaît alors plus clairement.

Domination, exclusion et vulnérabilité

La vulnérabilité des petits commerçants et producteurs est intimement liée à leur identité indienne ou métisse et à leur position dominée dans la société bolivienne. La Bolivie est l'un des pays latino-américains à la plus forte proportion de population *indienne* : 47 % selon le critère de la langue originaire et 62 % selon celui de l'affirmation de l'appartenance à un groupe indigène (recensement de

11. Voir la description de ces expériences dans PROFIN [2005].

12. L'étude anthropologique menée par R. Eversole [2003] dans plusieurs IMF de la ville de Sucre a systématisé ce résultat observable dans la plupart des IMF.

2001). Plus profondément, l'*indianité* est le résultat d'un processus difficilement quantifiable de catégorisation et de construction identitaire à l'échelle de la société, dans lequel l'Indien apparaît finalement comme « celui qui ne peut trouver plus bas que lui sur l'échelle sociale » [Lavaud, 2001 : 59]. Dans un pays où les politiques de l'État n'ont jamais couvert qu'une minorité de la population, être indien et, dans une moindre mesure, métis, implique globalement le rejet dans « l'informalité » et l'exclusion des circuits de la protection sociale et des politiques publiques. L'exode rural, massif à partir de la fin des années 1970, a aggravé cette situation en provoquant un étiolement des solidarités traditionnelles, qui n'ont pu être compensées par des filets de sécurité institutionnels défailnants et des politiques « assistantiales » fragmentaires¹³.

Comme résultat de ce processus, seul un quart de la population est couvert par la sécurité sociale et quatre Boliviens sur dix ont accès au système public de santé, dont les prestations sont souvent de piètre qualité [Cuba, 2003]. Un dixième seulement de la population active, correspondant à une partie des salariés, est affilié à l'assurance retraite par capitalisation [Mesa Lago, 2002]. Si un système « assistantiel » de retraites, le BONOSOL, existe pour les Boliviens de plus de 65 ans, il a été versé de manière extrêmement irrégulière depuis sa création en 1997, suivant de près les échéances électorales. Et en 2001, l'Institut National de Statistiques recensait encore près de 60 % de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté. Au total, un fort gradient social caractérise les risques individuels (notamment de maladie, décès et perte d'actifs) et collectifs (instabilité politique, mouvements sociaux, hyperinflation, récession économique, risques dits « naturels »), qui touchent le plus durement les populations les plus démunies.

Stratégies de repli individuel : faibles risques et faible rentabilité

Les petits commerçants et, dans une moindre mesure, producteurs, auxquels s'adressent les IMF boliviennes n'ont que peu d'emprise sur les risques collectifs auxquels ils sont exposés. Au travers de leurs pratiques de financement, de production et d'échange, ils peuvent toutefois atténuer certains risques individuels. L'individualisation de ces pratiques dans le cadre de l'économie « de marché » leur apparaît en général à la fois comme une stratégie prudente, et comme leur principale opportunité d'ascension sociale¹⁴. La prise de risque additionnelle qu'induirait, selon eux, toute coopération avec d'autres, et *a fortiori*, toute association pour créer des unités économiques plus grandes, est écartée¹⁵. Ils se maintiennent ainsi

13. La revue des politiques sociales, entre 1985 et 1999, en Bolivie, réalisée par l'Instituto Prisma [2000] montre clairement ce résultat.

14. F. Calderon et R. Laserna [1995] ont montré comment, après le passage à l'économie de marché en 1985, l'amélioration des conditions de vie commence à être perçue moins comme le résultat d'efforts collectifs en vue d'un changement politique selon l'idéal de la Révolution populaire de 1952, que comme celui d'efforts individuels, de l'efficacité, de la concurrence et du succès sur le marché. Que le succès de quelques uns sur le « marché » masque l'échec de la plupart ne change rien à l'espoir suscité par ces stratégies.

15. Ce résultat a été le plus clairement montré par F. Wanderley [2004] dans sa thèse de doctorat sur les petits producteurs de La Paz et El Alto.

dans des activités individuelles de subsistance, qui peuvent d'ailleurs être multipliées, assurant ainsi une certaine diversification de leurs risques.

Dans ces conditions, l'accès à des dispositifs de microfinance représente pour les petits commerçants et producteurs à la fois une opportunité et un risque supplémentaire. D'un côté, les études d'impact réalisées par FINRURAL [2003] ont montré que l'alimentation, le logement, l'accès aux soins de santé, à l'éducation et aux services basiques des clients des IMF ont connu une amélioration sensible imputable aux services de microfinance. Ce résultat vaut tant pour des FFP (*Fie* et *EcoFuturo*), que pour des ONG travaillant selon une méthodologie de banque communale (*Promujer*, *Crecer* et *Diaconía*) et peut être lu comme une réduction de risques individuels, notamment de santé, par la microfinance.

D'un autre côté, ces résultats positifs ne peuvent occulter le risque additionnel inhérent au microcrédit, croissant avec la vulnérabilité des clients. Une étude de J. Samanamud et al. [2003] a attiré l'attention sur le recours des clients de la microfinance à leurs réseaux sociaux pour présenter les garants personnels exigés par les IMF et y emprunter de l'argent en cas de difficulté à rembourser les prêts consentis. De cette manière, les emprunteurs mutualisent leur risque au sein de ces réseaux, lesquels, en raison de l'importance des faveurs demandées, sont généralement réduits. La microfinance induit ainsi un risque substantiel de fragilisation des réseaux sociaux de ses clients, au lieu de leur renforcement grâce à une accumulation supposée du capital¹⁶. De telles dynamiques cumulatives de micro-endettement ont été révélées par la récession économique de 1999 à 2003.

Par ailleurs, l'effet de la microfinance sur la nature et la taille des activités économiques de ses clients doit être évalué avec précaution. L'existence de méthodologies collectives comme les groupes solidaires ou les banques communales n'implique en rien une coopération des clients des IMF dans leurs activités économiques. Petits commerçants et producteurs *indiens* et *métis* acceptent pragmatiquement les rapports de pouvoir et de subordination avec le personnel de ces institutions et se soumettent à leurs règles de fonctionnement, notamment collectif, mais leurs activités économiques restent foncièrement individuelles¹⁷. Ainsi, la logique profondément individuelle du financement à la micro-entreprise induit par les IMF ne permet pas de dépasser la fragmentation actuelle du tissu entrepreneurial, voire la renforce.

16. L'étude de Samanamud *et alii* [2003] ne précise pas l'ampleur de ce phénomène. L'impact des résultats de cette étude sur certains responsables d'IMF laisse toutefois supposer qu'elle est loin d'être marginale.

17. Des entretiens menés en 2005 avec des femmes membres de banques communales de la ville d'El Alto et des responsables de *Promujer* et *Crecer* montrent ce résultat. Plus avant, les entretiens avec ces femmes révèlent que la plupart des groupes dits « solidaires », du moins dans un contexte urbain, sont formés de manière *ad hoc* entre personnes ne se connaissant pas au préalable. Ceci n'exclut pas que ces groupes sélectionnent les personnes les plus solvables, remplissant ainsi leur fonction supposée. Mais cette sélection ne se fait pas grâce à un lien social préalable (sélection par les pairs), ce qui peut avoir des répercussions sensibles en cas de difficulté de remboursement.

Distance avec le mouvement d'économie solidaire

L'économie solidaire, entre principes de réciprocité et de marché

Un mouvement minoritaire se réclamant de l'économie solidaire existe pourtant en Bolivie. Il est composé d'associations, coopératives et autres formes de regroupements de petits producteurs, appartenant principalement aux secteurs de l'agriculture et de l'artisanat, tous deux de faible valeur ajoutée. Si le terme d'économie solidaire est relativement nouveau en Bolivie¹⁸, la plupart des organisations qui la composent trouvent leurs racines dans ces formes d'action collective plus anciennes, visant à dépasser certaines limitations des pratiques individuelles de production, d'échange et de financement des petits producteurs. Plus récemment, cette action collective a trouvé un appui idéologique dans la revalorisation de la solidarité, présentée par les leaders de l'économie solidaire comme une valeur traditionnelle des peuples indigènes de Bolivie.

Les organisations d'économie solidaire présentent ainsi un degré de coopération dans leur processus économique significativement plus élevé que les nombreuses corporations de petits producteurs et commerçants à caractère essentiellement défensif. Cette coopération se manifeste en particulier dans la standardisation des produits, qui permet de commercialiser des quantités plus importantes de produits de qualité homogène, à des conditions plus avantageuses. La coopération conduit également à la mise en commun d'une partie des moyens de production diminuant les coûts individuels d'investissement. Cette structure collective de la propriété s'accompagne par ailleurs de modes de décision démocratique *via* des mécanismes de représentation et de participation dans les espaces publics internes des organisations. Ainsi, le modèle idéal auquel aspirent les organisations d'économie solidaire est celui d'une initiative entre pairs, s'appuyant sur le groupe pour créer divers bénéfices qui sont ensuite redistribués de manière équitable entre les différents producteurs¹⁹.

Les avantages d'un tel modèle, réalisé à des degrés divers par les différentes organisations, peuvent être vus comme le résultat de l'introduction du principe polanyien de réciprocité dans les pratiques de production et d'échange. Ces avantages assurent l'intérêt de chaque producteur à participer à ces initiatives, mais dans le même temps, ils exigent d'eux l'acceptation d'une interdépendance qui est généralement perçue de manière négative, comme une prise de risque liée à l'action collective. Pour la compenser, les producteurs mettent en place différentes stratégies d'individualisation : au sein même des organisations d'économie solidaire, en réduisant par divers moyens leur dépendance vis-à-vis des autres producteurs ; en

18. L'entrée en force de ce terme peut être associée à la Rencontre d'Économie Solidaire et de Commerce Équitable en Amérique latine organisée par le Réseau National de Commercialisation Communautaire (RENACC) à Cochabamba en septembre 2005. Il trouve ses racines dans les mouvements plus anciens de coopérativisme, de syndicalisme, de commercialisation communautaire, ainsi que dans des pratiques de commerce équitable à partir des années 1990.

19. Il est notable que ces caractéristiques correspondent à la définition de l'économie solidaire élaborée par B. Eme et J.-L. Laville [2006] à partir des contextes fort différents, notamment européens.

dehors des organisations, par des activités individuelles permettant de compléter leurs revenus et de diversifier leurs risques. Ainsi, les membres de l'économie solidaire répondent à leurs contraintes de vulnérabilité en articulant à différents niveaux le principe de réciprocité à celui de marché.

*Économie solidaire et microfinance :
distance et possibilités de rapprochement*

Le financement du capital rotatif et des moyens de production collectifs est l'une des principales difficultés auxquelles font face les organisations boliviennes d'économie solidaire. Ce financement est le plus souvent assuré par des fonds de la coopération internationale, auxquels s'ajoute un apport de fonds propres des membres. Seules les organisations les plus consolidées ont eu accès à des crédits de montants significatifs, octroyés en général par des banques de développement étrangères à des taux bonifiés. Quant à la microfinance, sa contribution est marginale et concerne principalement l'acquisition par certains producteurs de moyens de production peu coûteux, pour ce qui apparaît alors comme une activité individuelle.

Ces déficiences ont pour conséquence des blocages fréquents de la production et finalement des revenus irréguliers qui poussent les membres à se replier sur leurs activités individuelles complémentaires hors de l'organisation. Le financement est ainsi un facteur majeur de vulnérabilité des organisations d'économie solidaire, traçant une ligne de démarcation entre organisations consolidées et précaires. Cette situation rend d'autant plus urgente l'analyse des causes de la faiblesse des liens avec la microfinance, alors que cette dernière est fortement présente en Bolivie et est généralement considérée comme une technique financière adéquate pour les petits producteurs.

Cette absence relative peut tout d'abord être mise sur le compte de l'inadéquation des techniques financières. Le niveau des taux d'intérêt, de l'ordre de 16 à 18 %, est l'argument le plus souvent avancé par les producteurs pour expliquer leur impossibilité d'accéder à l'offre de microcrédit et constitue effectivement un obstacle substantiel au regard des faibles niveaux de rentabilité des activités productives²⁰. Les méthodologies proposées, individuelles comme collectives sont, de plus, peu adaptées au financement de ces entreprises collectives. La taille des groupes des crédits solidaires – autour de 5 personnes – est trop petite par rapport à celle des groupes d'économie solidaire, variant d'une vingtaine à plusieurs centaines de personnes. Dans les banques communales, l'imposition d'un rythme d'épargne et de crédit est incompatible avec la flexibilité dont les organisations d'économie solidaire ont besoin pour faire face à la fluctuation de leurs ventes et de leurs revenus. Quant au crédit individuel, ses exigences de garanties sont inspirées du profil de propriétaire de microentreprises et sont généralement inapplicables à

20. Ce constat nous amène à remettre en cause l'argument avancé par de nombreux auteurs, notamment D. Porteous [2006] dans le cas de la Bolivie, selon lequel le prix ne serait pas un facteur déterminant de l'accès au crédit.

celui d'organisations de propriété collective. La plupart des IMF estiment de plus que la structure complexe du *cash flow* dans ces organisations ne leur permet pas d'estimer leur risque de crédit. Enfin, les organisations d'économie solidaire se heurtent au problème général de la rapidité du rythme de remboursement des crédits, peu adapté au secteur productif.

Plus profondément, l'inadéquation des techniques financières reflète une méconnaissance mutuelle. Les producteurs ignorent les contraintes et possibilités des IMF, alors que ces dernières se sont jusqu'ici peu intéressées à l'insertion de leur offre financière dans les pratiques de production et d'échange des organisations d'économie solidaire. Cette situation s'explique certes par la faible visibilité de l'économie solidaire en Bolivie jusqu'à sa récente mise sur l'agenda politique par le gouvernement d'Evo Morales, mais aussi par la distance sociale séparant le personnel des IMF des petits producteurs de l'économie solidaire.

Récemment, plusieurs pistes de rapprochement entre l'économie solidaire et la microfinance en Bolivie se sont toutefois esquissées, qui pourraient ouvrir de nouveaux horizons. En 2006, une instance bolivienne du Réseau International de Promotion de l'Économie Sociale et Solidaire, RIPPSS-Bolivie, a été créée par deux IMF (*Aned* et *Foncresol*), le réseau d'économie solidaire *Renacc* et la Centrale de Coopératives *El Ceibo*. Ce rapprochement laisse espérer une meilleure appréciation du risque de crédit des organisations d'économie solidaire par ces IMF et une reconnaissance de la plus grande taille de leurs opérations. Théoriquement, ces deux éléments entraînent une réduction des coûts de transaction pour les IMF, qui pourrait se refléter dans une baisse différenciée de leurs taux d'intérêt. Par ailleurs, dans une proposition récente de politique publique présentée par la Plateforme Multisectorielle de Promotion de l'Économie Solidaire et du Commerce Équitable en Bolivie [2007], un chapitre consacré aux finances solidaires a précisément posé la nécessité d'instruments financiers permettant une gestion des risques productifs, notamment par des systèmes d'assurance agricoles et des fonds de garantie. Enfin, une loi sur le statut des organisations économiques dites « de base sociale » est en cours d'élaboration, qui devrait préciser le cadre légal relatif à la propriété collective et favoriser ainsi sa reconnaissance comme garantie financière²¹.

Conclusion

L'exemple bolivien attire l'attention sur la question de l'ancrage politique de la microfinance et pose la question de sa distance avec les principes d'une économie solidaire²². Cette dernière mise sur la possibilité d'une action collective, tant dans les pratiques économiques internes des organisations, qu'en tant que mouvement

21. Depuis mai 2007, la Superintendance d'Entreprises coordonne un processus participatif d'élaboration de cette loi avec les différents secteurs concernés, dont les réseaux d'économie solidaire.

22. À partir d'études de cas dans des contextes différents, I. Guérin [2003] et J.-M. Servet [2006] en sont également arrivés à poser la question de l'ancrage politique de la microfinance et de son lien avec une économie solidaire.

politique reposant sur des réseaux et coordinations. Elle part de l'hypothèse de la complémentarité entre ses membres, et voit en eux les représentants d'un groupe social dont elle cherche à améliorer la position. Elle intègre de ce fait le principe polanyien de réciprocité à celui de marché. Le premier permet d'assumer le risque de l'association et d'atteindre ainsi des niveaux de rentabilité plus élevés de l'activité productive, alors que le second permet de réduire ce même risque en sous-trayant certaines pratiques économiques des relations d'interdépendance entre les personnes.

Cette vision diffère fondamentalement de celle portée par les formes dominantes de la microfinance, qui s'ancrent dans le seul principe de marché. Cette microfinance part de l'idée que des petits entrepreneurs individuels peuvent sortir de la pauvreté grâce à un apport initial de capital et à des micro-services financiers individuels complémentaires. Ce faisant, elle ignore largement les relations sociales dans lesquelles s'inscrivent les groupes auxquels elle s'adresse, ainsi que les contraintes de vulnérabilité qui pèsent sur eux. Si certains services de la microfinance ont un effet anti-risque indéniable, ils se limitent toutefois à la constitution de protections au niveau individuel et ne remettent pas en cause les structures sociales créatrices de vulnérabilité. À moins de miser sur un effet cumulatif de ces micro-protections jusqu'à atteindre un effet structurel au niveau de la société, on peut difficilement imaginer une réduction significative de la vulnérabilité des populations démunies sans une réforme en profondeur des relations sociales grâce à différentes formes d'action collective.

BIBLIOGRAPHIE

- BALDIVIA URDININEA J. [2004], *Las microfinanzas : un mundo de pequeños que se agrandan*, La Paz, GTZ, 136 p.
- CALDERÓN F., LASERNA R. [1995], *Paradojas de la Modernidad. Sociedad y cambios en Bolivia*, La Paz, CERES, 115 p.
- CUBA V. [2003], *El nuevo sistema de financiamiento en el sistema público de salud en Bolivia*, Santiago de Chile, GTZ, 34 p.
- EME B., LAVILLE J.-L. [2006], « Économie solidaire (2) », in J.-L. Laville et A.D. Cattani (éd.), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard, p. 303-312.
- EVERSOLE R. [2003], « Help, Risk and Deceit : Microentrepreneurs talk about Microfinance », *Journal of International Development*, vol. 15, n° 2, p. 179-188.
- FINRURAL [2003], « Informe de evaluación de impactos agregados de programas de microfinanzas », www.finrural-bo.org/evaluacion.html, consultation : 15-10-06.
- GUÉRIN I. [2003], *Femmes et économie solidaire*, Paris, La Découverte, 234 p.
- INSTITUTO PRISMA [2000], *Las políticas sobre la pobreza en Bolivia. Dimensiones políticas y resultados (1985-1999)*, La Paz, Plural, 388 p.
- HILLENKAMP I. [2005], *L'économie solidaire au Sud : le cas de la ville solidaire de El Alto (Bolivie)*, mémoire préliminaire de thèse, Genève, IUED, 119 p.
- HULME D., MOSLEY P. [1996], *Finance against Poverty*, London, Routledge, 221 p.

- LAVAUD J.-P. [2001], « Essai sur la définition de l'Indien : le cas des Indiens des Andes », in G. Gosselin et J.-P. Lavaud (éd.), *Ethnicité et mobilisations sociales*, Paris, L'Harmattan, p. 41-65.
- MARCONI R., MOSLEY p. [2005], *Bolivia during the global crisis 1998-2004 : towards a « macroeconomics of microfinance »*, Sheffield, Economic Research Paper Series n° 2005007, 31 p.
- MESA LAGO C. [2002], *Models of Development, Social Policy and Reform in Latin America*, Geneva, UNSRID, 28 p.
- NAVAJAS S. *et alii* [2000], « Microcredit and the Poorest of the Poor : Theory and Evidence from Bolivia », *World Development*, vol. 28, n° 2, p. 333-346.
- POLANYI K. [1992 (1957)], « The Economy as Instituted Process », in M. Granovetter et R. Swedberg (éd.), *The Sociology of Economic Life*, Boulder, San Francisco, Oxford, Westview Press, p. 29-51.
- PLATAFORMA MULTISECTORIAL DE PROMOCIÓN DE LA ECONOMÍA SOLIDARIA Y DEL COMERCIO JUSTO EN BOLIVIA [2007], *Propuesta de Economía Solidaria y Comercio Justo en Bolivia*, La Paz, 31 p.
- PORTEOUS D. [2006], « Competition and Microcredit Interest Rates », CGAP Focus Note, 33, 15 p.
- PROFIN [2005], Boletín « Aprender », n° 5, La Paz, PROFIN, 12 p.
- RHYNE E. [2001], *Mainstreaming Microfinance : How Lending to the Poor Began, Grew, and Came of Age in Bolivia*, Bloomfield, Kumarian Press, 272 p.
- SAMANAMUD J. *et alii* [2003], *La configuración de redes sociales en el microcrédito en contextos de precariedad laboral : el caso de los confeccionistas en tela de El Alto*, La Paz, PIEB, 120 p.
- SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.
- WANDERLEY F. [2004], *Reciprocity without cooperation. Small producer networks and political identities in Bolivia*, PhD Thesis, Columbia University, 191 p.

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.

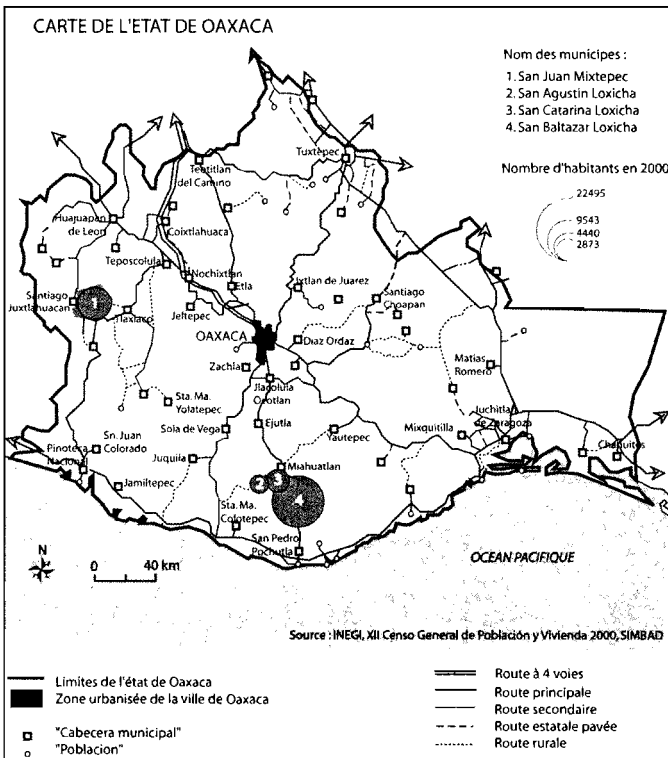


Fig. 1 – Carte de l'État de Oaxaca (réalisée par C. Stamm, Cemca)

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.

La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? Le cas de l'Inde du Sud

Marc Roesch, Ophelie Helies***

Introduction

La microfinance indienne s'est fortement développée au cours de la dernière décennie en grande partie sous l'impulsion des programmes gouvernementaux (Fouillet, 2005), avec deux objectifs principaux (objectifs mis en avant par tous les programmes de microfinance) :

- permettre à ces populations de développer des activités génératrices de revenus et, de ce fait, réduire leur pauvreté ;
- sortir les populations « des griffes des usuriers »¹ en leur donnant accès à des crédits moins onéreux et, par effet levier, au système bancaire.

En agissant à la fois sur les revenus (en favorisant les investissements productifs) et sur le lissage de la trésorerie à travers les crédits, la microfinance est supposée réduire la vulnérabilité des ménages aux risques.

La réalité est plus complexe dans la mesure où la microfinance n'intervient pas en terrain vierge ; elle vient s'insérer dans un marché financier informel très actif, elle interagit avec les autres pratiques financières en vigueur, voire elle s'y substitue (partiellement), parfois elle complète et renforce les pratiques existantes, enfin elle induit de nouveaux comportements.

À partir d'enquêtes menées par l'équipe Microfinance de l'Institut Français de Pondicherry (Inde) depuis 2003 auprès de travailleurs journaliers et de petits agriculteurs du Tamil Nadu, le présent article analyse le rôle joué par les différents acteurs du marché financier informel dans la gestion des risques : comment les

* Économiste, Chercheur à l'IRD, UMR 151 LPED Université de Provence/IRD, en poste à l'Institut Français de Pondicherry, Inde - marc.roesch@ifpindia.org.

** Chargé de crédit à l'ADIE Montpellier, CNEARC, anciennement à l'Institut Français de Pondicherry, Inde - ophelie_helies@yahoo.fr.

1. Nous reprenons ici l'expression couramment utilisée par différents acteurs et observateurs (ONG, politiciens, médias etc.).

ménages utilisent-ils les produits financiers proposés ? Quelle est la place de la microfinance ? Comment est-elle utilisée par les ménages ?

Deux types d'enquêtes ont été menés : l'une auprès de 324 familles parmi les plus pauvres (classées Scheduled Caste = SC, c'est-à-dire bénéficiant des programmes du gouvernement de lutte contre la pauvreté) dans quatre hameaux du Centre-Est de l'État du Tamil Nadu [Hélie, 2006], l'autre auprès de 400 familles, majoritairement SC, dans le Nord-Est du même État [Roesch *et alii*, 2006]. L'étude s'appuie également sur les données comptables des prêts bancaires contractés par les Self Help Group² et compilés par les ONG chargées de leur supervision. Elle est aussi issue de nombreuses enquêtes qualitatives et interviews dans ces deux régions.

Après avoir défini les différentes dépenses et risques auxquels sont confrontés les ménages, l'article présente les « outils » et méthodes dont ils disposent pour faire face aux risques et en minimiser les conséquences.

La dette est un des outils les plus utilisés. Les sources d'emprunts sont nombreuses, le « marché financier informel » est très actif. L'article détaille les principaux outils existants, présente la façon dont ils sont utilisés. La partie trois présente une comparaison avec les mécanismes de microfinance, leurs avantages et inconvénients.

Enfin, l'article présente l'impact de l'arrivée de la microfinance sur les modes de gestion des ménages, l'effet levier sur les crédits bancaires et la façon dont ces derniers sont utilisés. L'article analyse cet impact et conclut sur les risques de sur-endettement.

Dépenses et risques des ménages

Les dépenses des ménages peuvent être classées en trois catégories :

- les dépenses prévisibles, à caractère obligatoire, dont la date est plus ou moins connue d'avance : les ménages ne peuvent s'y soustraire ou les retarder. Mais ils peuvent difficilement en réduire le montant. Ce sont très majoritairement les dépenses alimentaires, d'entretien de l'habitat, d'éducation primaire, les remboursements de dette, etc. ;

- les dépenses programmées, planifiées, à risque connu. Celles-ci sont supposées être compatibles avec les possibilités du ménage et contribuer à l'amélioration de leur situation, au niveau économique ou social. Les ménages ne s'engagent généralement dans ces dépenses que s'ils estiment avoir de bonnes chances d'atteindre leur objectif à court ou moyen terme. On trouve ici les dépenses d'investissement (achat d'une vache, investissement de campagne agricole, ouverture d'une échoppe,

2. SHG ou Self Help Group : le concept de *self-help* est très ancien en Inde, il a été popularisé à travers la philosophie gandhienne. Il s'agit de groupes de 15 à 20 femmes qui entreprennent des activités communes dont notamment la mise en commun de leurs économies pour se prêter cet argent entre elles. Elles se réunissent toutes les semaines pour débattre des divers sujets. Elles sont aidées en cela, la plupart du temps, par des ONG qui assurent leur formation et leur animation. Les banques et les bailleurs de fonds leur octroient des crédits directement ou par l'intermédiaire des ONG [Guerin, Palier, 2005, p. 21].

achat de terre, dépenses d'éducation dans l'enseignement supérieur). On trouve également les dépenses à caractère social (mariage, puberté, percement d'oreille³) dont la date et le montant, en théorie, sont librement décidées (ou se situent dans une fourchette de temps large). En pratique toutefois, le poids des normes et de la pression sociale limite fortement les marges de manœuvre, que ce soit pour la date et pour le montant ;

– les dépenses imprévisibles, liées à un environnement d'une très grande incertitude. Il s'agit souvent de dépenses lourdes qui viennent contrecarrer les quelques tentatives des ménages de planifier leurs dépenses. Les plus fréquentes sont les dépenses de santé, les dépenses liées aux décès.

Les ménages enquêtés sont essentiellement des manouvriers de chantier ou ouvriers agricoles journaliers (*coolies*). Pour eux le travail à plein-temps est rare. Dans les villages enquêtés, moins de 1 % de la population dispose d'un emploi permanent. Cette activité est complétée pour une petite partie d'entre eux (moins de 10 %) par l'exploitation pour leur propre compte d'une parcelle agricole d'un ou deux acres (un acre = 4 050 m²). Ces terres sont en propriété, en location ou « empruntées » aux terres inutilisées du domaine public.

Certains ménages, quand ils en ont la possibilité (en termes de financement et de disponibilité de pâturage), ont une ou deux vaches, quelques chèvres, mais les revenus qu'ils en tirent sont très limités et ne représentent qu'un maigre complément.

La faiblesse des revenus, même en période de pleine activité salariée, ne laisse qu'une faible marge de manœuvre une fois les dépenses de consommation effectuées. Le solde permet tout juste de faire face à quelques dépenses prévisibles non alimentaires (habitat, scolarité) et à quelques dépenses prévues mais souvent reportées, faute de ressources. Il peut être aussi épargnée. Les périodes d'activité à temps plein sont limitées à la période de production agricole soit environ quatre à six mois dans l'année⁴. Le reste de l'année les familles réduisent leur alimentation, migrent ou s'endettent pour pouvoir vivre. De fait, elles réalisent un arbitrage permanent entre les différentes priorités des dépenses et le remboursement des dettes.

Risques liés aux pertes de ressources des ménages

Les risques peuvent être divisés en deux catégories.

Une première série de risques se traduit par des dépenses. Une deuxième série de risques a pour effet la perte des ressources. Ce sont les pertes d'emploi pour maladie, le manque d'offre de travail journalier, le licenciement ou les pertes sur récoltes etc.

Comme indiqué plus haut, les ménages ont souvent deux à trois sources de revenus. Si l'un des membres du couple ou un enfant en âge de travailler est

3. Ces cérémonies sont l'occasion pour une famille de recevoir l'ensemble de leurs relations. Elles ont aussi pour objectif de marquer leur statut social, de se placer dans la hiérarchie sociale.

4. Dans la grande partie du Tamil Nadu, la saison des pluies suffit à un cycle de culture de 3-4 mois et les réserves en eau permettent quelquefois un deuxième cycle sur une partie des terres (puits ou retenue d'eau). Rares sont les zones où les ressources de la nappe sont suffisantes pour un troisième cycle [Aubriot, 2006].

malade, décède ou quitte le foyer, les revenus chutent de façon importante. La chute est d'autant plus importante quand c'est l'homme qui cesse tout travail (c'est notamment une des graves conséquences de l'alcoolisme) le fragile équilibre mentionné plus haut s'effondre, et les quelques capacités de planification des dépenses disparaissent.

Cette baisse des revenus peut donc être accidentelle mais elle est aussi très souvent saisonnière. La structure des exploitations dans le Sud de l'Inde façonne le marché de l'emploi agricole. Neuf exploitations sur dix du Tamil Nadu (Statistical Handbook Tamil Nadu 2005) ont moins de deux acres de terres (0,9 ha), et 3 % des exploitations possèdent 22 % des terres. Ces derniers sont les plus grands utilisateurs de main-d'œuvre. Cette répartition n'est pas la même sur l'ensemble du territoire du Sud de l'Inde. Cela engendre des mouvements, des migrations depuis des zones à une ou deux saisons de cultures et petites exploitations vers des zones à deux ou trois saisons et grandes propriétés. La disparité existe également à plus petite échelle entre villages proches. D'autre part il est socialement valorisant d'utiliser de la main-d'œuvre extérieure, d'employer des « coolies ». Un petit propriétaire, s'il en a les moyens, cherchera à embaucher des manœuvres pour des raisons techniques mais aussi pour marquer son statut social. Il y aura donc des villages qui « importent » de la main-d'œuvre à partir des villages environnants ou de régions plus lointaines, et d'autres villages ne peuvent offrir des emplois que pendant trois à quatre mois, obligeant les ouvriers à migrer vers d'autres zones. Le recrutement de main-d'œuvre migrante est parfois aussi une stratégie délibérée afin de faire baisser les coûts et maintenir un niveau de salaire bas [Breman, 1996 ; Guérin *et alii*, 2004 ; Srivastava, 2005]. La « circulation »⁵ de main-d'œuvre entre villages, districts (équivalent du département français) voire États est permanente et massive.

Cette variabilité à la fois spatiale et temporelle de l'offre de travail introduit une grande précarité pour la main-d'œuvre qui se porte sur ce marché. Il est très difficile pour cette main-d'œuvre de prévoir d'une année à l'autre, voire d'une semaine à l'autre quelles seront leurs opportunités de travail et donc leurs revenus. Elle est aussi un problème pour les services financiers qui voient « disparaître » pendant des semaines des clients, et avec eux les remboursements mensuels des crédits.

Les ressources des ménages ruraux pauvres ont donc trois limites :

– le prix de la main-d'œuvre. La concurrence sur le marché de la main-d'œuvre temporaire maintient son prix à des niveaux très bas. Même en travaillant à plein-temps, ce qui est exceptionnel, un ouvrier agricole dans le Tamil Nadu arrivera difficilement à dépasser les 1 000 Rs par mois pour un homme, 400 Rs /mois pour une femme (1,8 € et 3,5 €)⁶ ;

5. Nous reprenons ici l'expression de Jan Breman [1996].

6. Les salaires sont de 30 à 35 Rs (0,6 €) pour une femme, 50 à 80 Rs quelquefois 100 Rs (1 à 1,5 €) pour les hommes, pour 6 à 7 h de travail. Les dépenses d'alimentation sont estimées à 30 à 50 Rs par jour pour un couple et deux enfants soit 300 Rs par semaine. En pleine période d'activité agricole ou de grands chantiers, un couple travaille de 3 à 6 jours par semaine, soit 400 à 600 Rs pour un couple. Leur « surplus » (c'est-à-dire ce qui reste après les dépenses alimentaires) serait, en pleine période d'activité, de 100 à 200 Rs par semaine (1,5 à 3 €).

– la durée pendant laquelle le travail est disponible : trois à quatre mois pour les plus défavorisés et qui, pour diverses raisons ne peuvent migrer, neuf à onze mois pour ceux qui sont dans une zone favorable (zone à trois saisons de culture où la main-d'œuvre n'est pas en surnombre) ou qui acceptent de migrer. Le revenu total annuel plafonne à 15 000 Rs par an pour un homme (300 € environ), 5 000 Rs par an pour une femme (100 € environ) soit un maximum de 20 000 Rs pour un couple. Les revenus tirés des activités agricoles sont très faibles du fait du prix des produits. Pour bon nombre de petits propriétaires, cultiver la terre est une activité complémentaire au travail salarié, une façon d'occuper les temps entre deux embauches, ainsi qu'une manière de maintenir sa dignité : travailler « sa » terre, quelle qu'en soit la rentabilité, est bien plus honorant que de travailler pour le compte d'autrui. C'est également le cas de l'élevage. Dans un pays où une très large majorité de la population est végétarienne, le marché du bétail n'est ni très actif ni rémunérateur. Le prix du lait lui-même (7 à 10 Rs le litre pour des vaches produisant 2 à 5 litres/jour sur 8 mois/an) ne permet guère de faire de l'élevage de vache laitière une activité permettant à une famille de vivre [Roesch *et alii*, 2006] ;

– l'irrégularité des ressources : les embauches se font le plus souvent la veille pour le lendemain pour des périodes de un à cinq jours (sauf dans le cas des contrats de migrations).

Les ressources sont à la fois de très faible montant, irrégulières et imprévisibles. Face à des dépenses incompressibles, qu'il s'agisse d'assurer la survie quotidienne ou les obligations sociales, leurs possibilités d'anticipation sont très réduites.

Les stratégies de prévention existent pour faire face aux dépenses prévisibles (voir ci-dessous), ou couvrir les risques « probables », mais elles se révèlent insuffisantes et incapables de pallier aux risques non probabilisables : la seule option consiste alors à s'endetter.

Les stratégies de prévention de l'endettement

L'endettement est considéré comme quelque chose de « mal » que l'on cherche à dissimuler. La première stratégie pour prévenir l'endettement consiste à faire face aux dépenses en mobilisant les ressources du ménage (l'épargne, le capital, les dons et contre-dons), à réduire les dépenses en jouant sur l'alimentation (réduction des légumes, des fruits) ou encore en reportant sur d'autres personnes certaines charges, notamment en confiant les enfants à d'autres membres de la famille (Helies 2006).

• L'épargne :

Si les familles ont beaucoup de mal à épargner du fait de revenus limités et aléatoires, les pratiques d'épargne existent, sous des formes diverses répondant à des mobiles multiples [Lelart 2006 ; Servet 1995] :

- l'épargne monétaire est quasi-inexistante ;
- les bijoux (voir ci-dessous le paragraphe sur l'or) ;

– la vaisselle, dans la mesure où elle peut être gagée, est une forme d'épargne, mais pour des montants faibles ;

– le bétail et particulièrement le petit bétail est aussi une forme d'épargne (ce point sera traité dans le paragraphe « capital ») ;

– les *chits funds* (équivalent des tontines) existent ici et là mais sont réservées à ceux qui disposent de revenus.

Outre l'insuffisance et l'irrégularité des revenus, la difficulté à épargner provient aussi des pressions multiples sur la dépense : pressions provenant des tentations des familles elles-mêmes, mais aussi pression de l'entourage, toujours dans le besoin. Compte tenu de cette pression permanente, les familles sont souvent, comme ailleurs, à la recherche de mécanismes les *obligeant* à épargner [Schreiner, Vonderlack, 2003 ; Guérin, 2006 ; Guérin *et alii.*, 2005].

- L'épargne « obligatoire » et les Self Help Group (SHG)

Pratiquement toutes les institutions de microfinance, quelle que soit leur forme, cherchent à encourager les pratiques d'épargne, tant pour se doter de fonds propres que pour tester la capacité des clients à disposer régulièrement des petites sommes qui leur permettront de rembourser les prêts. Le système SHG fonctionne aussi sur ce principe. Les 15 à 20 femmes d'un SHG se regroupent toutes les semaines pour diverses activités et à cette occasion elles sont tenues d'apporter une somme minimum (10 à 25 Rs, 0,2 à 0,5 €) qui sera mise en épargne sur un compte en banque.

Cette épargne est une épargne forcée, la pression du groupe oblige les femmes à venir apporter cette somme quelles que soient leurs difficultés financières. Certains groupes acceptent une ou deux semaines de différés, rarement plus. Cette épargne n'est pas disponible à titre individuel, les femmes ne sont autorisées à récupérer leur épargne qu'à la dissolution du groupe⁷. Cette épargne est diversement appréciée. Elle est plutôt perçue comme une participation au capital et aux dépenses de fonctionnement du groupe. N'étant pas disponible, elle n'entre pas dans la stratégie de la gestion de la trésorerie des ménages. Au contraire, certaines femmes sont obligées quelquefois d'emprunter aux prêteurs privés les sommes nécessaires pour faire face aux échéances. Cette « épargne » devient en fait une dette qui peut s'ajouter aux autres dettes. Sur la base de cette épargne, les femmes peuvent se prêter de l'argent. Les prêts ont un intérêt de 2 à 3 % par mois et ces intérêts viennent alimenter partiellement le capital⁸.

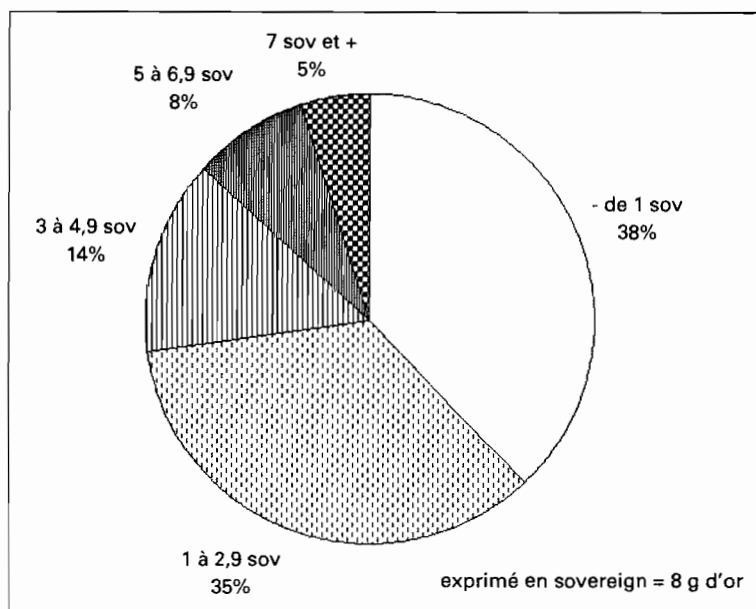
7. Dans les faits, elle est récupérée à la dissolution du groupe, ou quand le groupe estime que son montant est trop élevé et risque d'attiser les convoitises. Elle est aussi récupérée par l'ONG ou par les banques en cas d'impayé.

8. Une autre partie sert à couvrir les frais de transport pour se rendre à la banque, les cotisations diverses réclamées par les ONG etc.

• L'or et les bijoux

Nos enquêtes montrent que les bijoux sont, de loin, la forme d'épargne la plus répandue, conciliant des fonctions de sécurité, de liquidité (les prêteurs sur gage sont présents partout), de prestige social et de spéculation (le cours de l'or a doublé de valeur au cours des quatre dernières années).

Les poids en propriété vont de 1 sovereign d'or (unité de mesure de l'or = 7,98 g, 7 000 Rs fin 2006) à près d'une centaine de grammes (10 à 12 sovereign). Le graphique ci-dessous donne, pour les 400 ménages enquêtés, le pourcentage de familles en fonction de la quantité d'or possédée (y compris celui mis en gage). Il met en évidence le fait que l'épargne sous forme d'or ne représente pas des montants très importants, elle n'en est pas moins une source de crédit appréciable, facile à mettre en œuvre si nécessaire (le graphique met en évidence que plus de 60 % des familles sont en mesure d'obtenir plus de 5 000 Rs auprès des prêteurs sur gages en mettant en gage 1 sovereign ou plus à 2 ou 3 % d'intérêt par mois).



Graph. 1 – Pourcentage de familles possédant de l'or

Mettre des bijoux en gage est une des premières solutions pour trouver les fonds nécessaires à une dépense, en raison de sa souplesse et sa « discrétion » (les prêteurs sur gage ne posent pas de question). Les ménages ont donc tendance à privilégier cette forme d'épargne.

• Le capital

Pour faire face aux dépenses imprévues, une solution pourrait être la mise en gage ou la vente de son capital. En pratique toutefois, le capital est difficilement mobilisable, tant du fait de sa nature qu'en raison des montants en jeu.

La terre : parmi la population et la zone étudiée, très peu possèdent de la terre (moins de 1 % de notre échantillon), et le « marché » de la terre est très peu actif et largement dominé par des gros propriétaires qui cherchent à s'agrandir. Les petits exploitants préfèrent le mettre en gage (système bokkiam⁹) pour obtenir les fonds nécessaires. Les prêteurs sont d'autres agriculteurs, souvent plus aisés. Les banques peuvent également prendre les terres en garantie. Mais la complexité des formalités et des conditions d'accès (posséder 2 acres minimum) décourage les petits propriétaires.

L'habitat. C'est rarement un capital vendable ou utilisable comme garantie, tant pour des raisons matérielles (mauvais état) que sociales : acheter à un créancier ou occuper une habitation gagée d'une famille en proie à des difficultés financières, d'emploi ou de santé n'est moralement et socialement pas acceptable. On rencontre quelquefois une vente directe par les propriétaires eux-mêmes comme dernier recours pour faire face aux dettes.

Le bétail. Généralement se vendent sur les marchés les jeunes animaux, ou les bêtes adultes destinées à l'abattoir. Les vendeurs contraints par l'urgence n'ont évidemment pas le choix : si leur bétail est d'âge intermédiaire, la vente est peu lucrative, les acheteurs potentiels repèrent immédiatement que le vendeur est pressé et donc en position de faiblesse pour négocier les prix. Les ménages ont donc souvent meilleur compte à emprunter et vendre l'animal le plus tard possible afin d'en tirer un meilleur prix.

Autres biens : outre les bijoux et le bétail, le patrimoine des ménages va rarement au-delà d'un téléviseur et d'une bicyclette, quelquefois une moto. La décapitalisation de ce type de bien est exceptionnelle. Ils sont difficiles à vendre et s'en dessaisir revient à mettre sur la place publique ses difficultés financières.

Dons et contre-dons : prévention et solution

Une première forme d'appel aux fonds extérieurs porte le nom de « *kayimaattu* » (littéralement « changement de main »). Ce système est très proche des « dons et contre-dons » en usage dans de nombreux pays notamment en Afrique [Boumann 1995 ; Servet, 1995]. Il s'agit d'échanges d'argent, de petites sommes, entre membres de la famille, voisins et amis, généralement pour régler une petite dépense de consommation.

Ces échanges d'argent sans intérêt ne sont pas seulement une manière de consolider les réseaux de solidarités entre proches et voisins lors d'une période difficile mais sont parfois considérés par les ménages comme une forme d'épargne. Faire des *kayimaattu* est donc parfois une véritable stratégie d'épargne : « je te donne aujourd'hui parce que tu en as besoin et que j'ai de l'argent de côté mais tu devras me rendre la pareille quand j'en aurais besoin ». Ces *kayimaattu* ont donc une flexibilité de remboursement bien plus importante que tout autre crédit. Les contrats sont divers, et peuvent aller du « rembourse quand tu le peux » à « rembourse très rapidement » en passant par « rembourse-moi seulement quand je te le demanderai » [Hélie, 2006].

9. Le prêteur donne à l'emprunteur une somme qui est fonction de la qualité et la taille de la terre. Au titre des intérêts, il peut la cultiver pendant 3 ans. À l'issue de cette période l'emprunteur peut rembourser et récupérer sa terre ou prolonger le contrat. Il n'y a pas de risque de perte de la propriété. Par contre l'emprunteur perd de ce fait une source de revenus.

En cas de surplus de liquidité, certains ménages prêtent délibérément à leur entourage et considèrent ce prêt comme une forme de « placement social », avec certains avantages par rapport à l'investissement en or :

- le *kayimaatuu* permet de renforcer les liens de solidarité sociale ;
- la somme pourra être empruntée en totalité alors que l'on ne peut emprunter que la moitié de la valeur du bijou auprès du prêteur sur gage ;
- il est possible de demander au prêteur non seulement le remboursement de la somme prêtée, mais aussi un « complément » à titre de prêt sans intérêt.

Ce principe réciprocaire a évidemment plusieurs limites : non seulement les montants restent faibles (l'examen des « carnets de don¹⁰ » que tiennent les ménages révèlent des montants de 100 à 2 000 Rs) car les échanges se font entre familles de niveau de revenu similaire. La « récupération » peut s'avérer difficile si la famille qui a reçu le don est en difficulté.

En bref, épargne et décapitalisation ont un potentiel très limité : l'endettement reste la réponse la plus courante face aux multiples formes de risques et d'incertitudes auxquelles les ménages sont exposés.

Le crédit pour faire face aux risques

Dans ce chapitre, nous allons analyser comment les ménages utilisent les différents services de crédit mis à leur disposition, dans quel cas, pour résoudre quels problèmes et nous verrons quelle est la place des micro-crédits des SHG et des banques dans la couverture de ces risques, quel est leur rôle, leur utilité et leurs limites.

Les Tandal : les prêts et les remboursements au quotidien

Dans tous les villages du Sud de l'Inde, tous les jours ou presque, à heures fixes des prêteurs, appelé « *tandal* » passent de maison en maison pour proposer de l'argent et récupérer les remboursements. Chacun d'eux a son jour de la semaine et les villageois l'appellent du nom de son jour de passage. Les échéances de remboursement sont hebdomadaires et d'un montant fixe, la durée est de cent jours ou de dix semaines. En moyenne les sommes restent faibles, leur montant moyen fluctue entre 500 et 1 000 Rs. Les remboursements sont de 10 Rs par jour ou de 100 Rs par semaine, ce qui reste abordable pour ce type de population. Suivant l'ancienneté des relations et le degré de confiance, les montants empruntés peuvent atteindre 10 000 ou 15 000 Rs (300 € environ) [Helies, 2006].

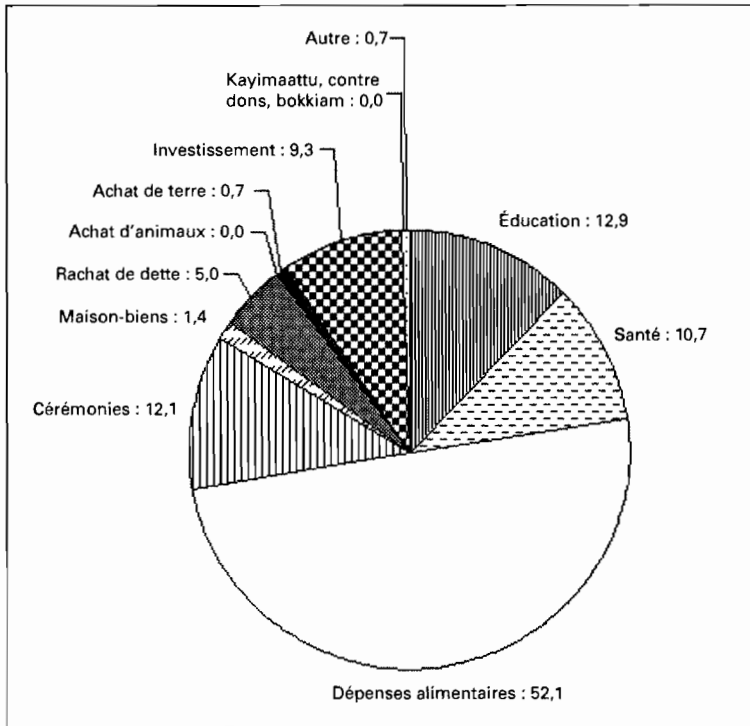
Les taux d'intérêt sont assez élevés (l'équivalent de 4 et 25 % par mois¹¹). Ces taux sont dissuasifs pour les gros emprunts. Environ la moitié des prêts sont

10. Un « carnet de dons » est un carnet sur lequel sont notés les montants et les noms des personnes concernées pour tous les dons donnés ou reçus.

11. Le système d'intérêt est complexe et très variable, avec une première retenue au départ, puis un échéancier plus ou moins flexible rendant difficile une traduction des intérêts en % par mois.

destinés à des dépenses quotidiennes de consommation. On trouve ensuite les petites dépenses d'urgence (liées à la santé, achat de médicaments, paiement des frais d'hôpital), l'éducation des enfants, de petites dépenses à caractère social (cadeaux à faire lors des cérémonies organisés par d'autres familles).

La disponibilité et la rapidité de réaction du Tandal lui donnent un avantage comparatif indéniable par rapport à toutes les autres sources d'endettement : c'est souvent la seule option pour faire face à l'urgence. D'après nos enquêtes, toutes les familles ont recours au Tandal, elles ont souvent plusieurs « carnets » auprès de plusieurs tandals.

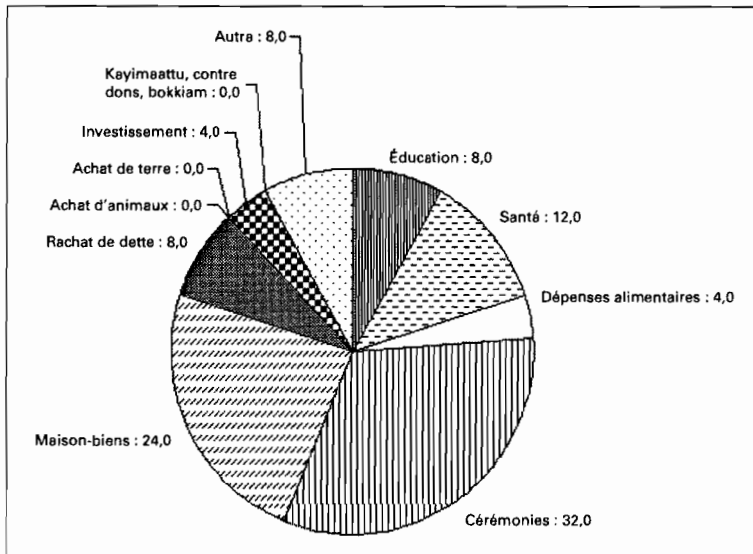


Graph. 2 – Les prêts Tandal

Relations et famille : le social et l'habitation

C'est la première des sources sollicitées pour les dépenses à caractère social ou familial à condition néanmoins qu'il s'agisse de dépenses programmables. Ce type de prêt se prépare, se négocie et est difficile à obtenir dans l'urgence. L'emprunteur doit argumenter sa demande, faire part de ses difficultés financières. La discussion avec le prêteur porte sur le montant mais aussi l'objet du prêt. Sont privilégiées les dépenses socialement acceptables, raison pour laquelle on trouve en priorité les dépenses de cérémonies dont personne ne conteste la nécessité. La solidarité

familiale amène les personnes sollicitées à s'endetter elles-mêmes ou mettre des biens en gage pour répondre à la demande, raison pour laquelle il y a paiement d'intérêt et un délai est souvent nécessaire pour mobiliser la somme requise. Ces prêts peuvent être avec ou sans intérêt et les échéances sont à la fois très souples et très variables. Les montants sont également très hétérogènes (ils peuvent atteindre plusieurs centaines de milliers de roupies). D'après nos observations, la moyenne se situe entre 10 000 et 30 000 Rs suivant les villages (200 à 600 €) donc proche du montant des revenus annuels d'un ménage. Ces prêts concernent essentiellement les dépenses de cérémonies (32 %) d'habitation (24 %) et les soins de santé (12 %).

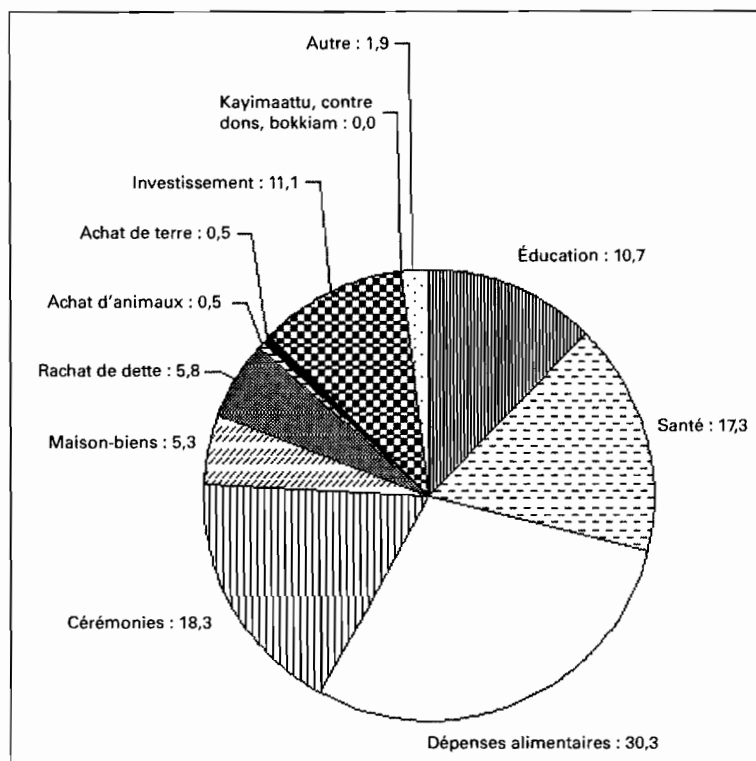


Graph. 3 – Les prêts « famille et relations »

Les prêteurs sur gage : l'urgent et le quotidien

La solidarité de la famille et du voisinage a ses limites : les montants sont conditionnés par leurs possibilités financières et l'état de ces relations, mais aussi par le droit de regard des créanciers ; il faut justifier sa démarche, faire part de ses difficultés. Ces deux facteurs amènent les ménages à se tourner vers les prêteurs sur gage. Les montants empruntés dépendent du poids de l'or mis en gage. Les montants ainsi obtenus sont donc souvent modestes au regard des besoins. Néanmoins la simplicité, la rapidité et la facilité d'utilisation en font un outil très utile dans le lissage de la trésorerie. Il ne nécessite ni justification, ni longue négociation, les prêteurs sur gage sont dans presque tous les villages. Les banques également prêtent sur gage, théoriquement le minimum à apporter est 1 sovereign (8 g d'or ou 7 000 Rs). De fait elles préfèrent traiter des montants plus importants, et les démarches ne sont pas très simples. Les taux d'intérêt pratiqués par les banques sont de 11 % par an contre 24 à 36 % pour les prêteurs sur gage.

Les prêts sur gage sont donc utilisés pour lisser la trésorerie (dépenses de consommation), ou compléter les grosses dépenses (cérémonie et santé). Les montants moyens se situent aux environs de 10 000 Rs (200 €) avec des maxima proches de 30 000 Rs.

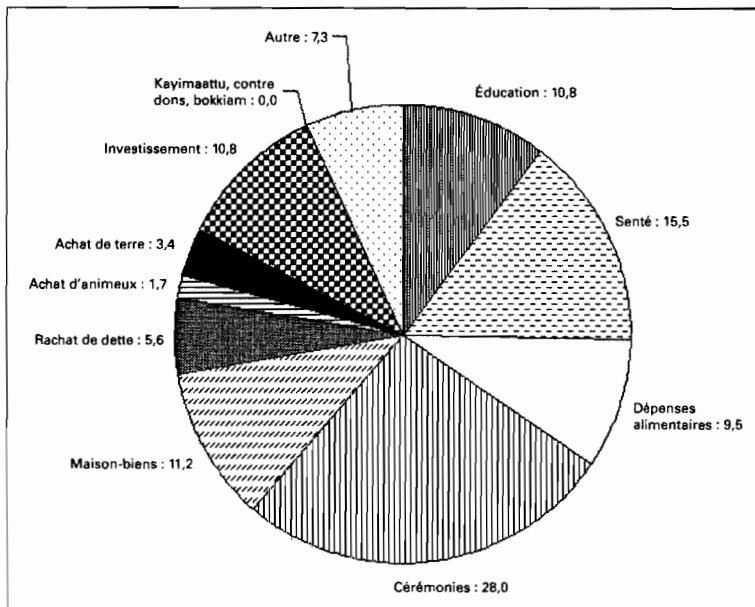


Graph. 4 – Les prêteurs sur gage

Les Terinjavanga : les gros emprunts

Terinjavanga signifie « personne que vous connaissez ». C'est souvent eux que l'opinion publique mais aussi la littérature académique qualifie de « moneylender » ou usurier et les assimile à des prêteurs privés professionnels alors qu'ils ne le sont pas. Dans les zones étudiées, les « vrais professionnels » du prêt d'argent sont en fait très peu nombreux. Les *Terinjavanga* sont des personnes aisées désireuses de placer leur surplus de liquidité. Ce sont des fonctionnaires, des commerçants, des salariés, des propriétaires terriens, etc., du même village. Leur objectif prioritaire étant le placement, les modalités de remboursement sont très souples, il arrive même que le paiement des intérêts ne soit pas réclamé mais incorporé au capital annuellement. Prêteurs et emprunteurs se connaissent (d'où le terme de *Terinjavanga*) du fait de relations de voisinage ou professionnelles, et ceci leur permet

d'établir une transaction, un contrat de prêt sans forcément qu'il y ait garantie matérielle. En contrepartie, la transaction suppose une réelle stratégie d'approche, parfois de multiples négociations, et donc du temps. Les taux d'intérêt et leur mode de paiement font partie de la négociation. Plus le besoin d'argent est urgent plus la négociation est en défaveur de l'emprunteur. Ces personnes sont sollicitées souvent en deuxième recours, quand la famille, les amis ne sont pas en mesure d'apporter la totalité de la somme nécessaire. On retrouve dans cette catégorie l'ensemble des objets des prêts avec une prédominance de ceux nécessitant des sommes importantes (cérémonies, santé, habitation, éducation). Les montants moyens vont de 30 000 à 35 000 Rs (600 €) suivant les villages, avec un maximum qui dépasse quelquefois 100 000 Rs.



Graph. 5 – Les prêts Terinjavanga

Impact du secteur formel sur la gestion des risques : la microfinance et les prêts bancaires

Microfinance et les prêts Self Help Group « internes » : des prêts sous contrôle social

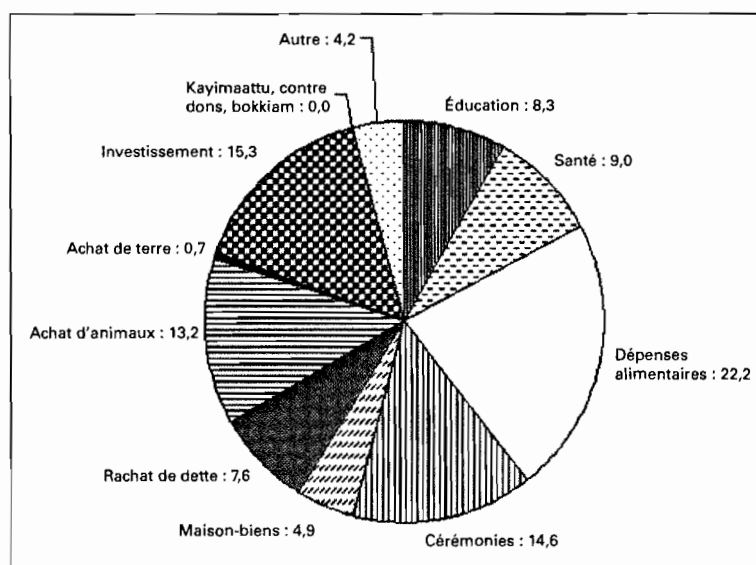
Outre l'ensemble des options informelles décrites ci-dessus, les familles ont désormais accès à de nouvelles opportunités du fait de la généralisation des SHG dans l'ensemble du Tamil Nadu [Fouillet 2005].

À noter que, en fait, dans le Tamil Nadu et de nombreux autres États de l'Inde, il y a souvent confusion dans l'identification de l'« institution de microfinance IMF ».

L'IMF est celle qui fait les prêts, donc dans les systèmes SHG, ce sont les SHG qui sont IMF et non les ONG qui les encadrent. On retrouve côte à côte des ONG qui ont un statut d'IMF et font des prêts aux groupes ou à des individuels et des ONG qui ne font que l'encadrement des groupes ; ce dernier système est très largement majoritaire.

Les prêts SHG qualifiés « d'internes » s'appuient sur l'épargne collectée (voir ci-dessus le § épargne). Le montant des prêts disponibles reste directement tributaire du montant de cette épargne et de la demande des autres membres. Les montants sont donc limités : en moyenne de 1000 à 2000 Rs (17 à 35 €) et n'excédant pas les 5 000 Rs. Les montants moyens des prêts sont très variables d'un groupe à l'autre suivant les montants d'épargne collectés et la « politique » du groupe (beaucoup de petits prêts ou quelques gros prêts) [Palier, Prévot, 2006].

Par ailleurs, le contrôle du groupe est permanent. L'emprunteur doit justifier sa demande. Les attributions se font une fois par semaine avec, souvent, une liste d'attente. Les remboursements sont à date fixe et les emprunteurs « en attente » exercent une forte pression sur les retardataires puisque les nouveaux octrois se font au rythme des remboursements. Ces crédits ne peuvent donc pas couvrir les dépenses d'urgence ou les risques impliquant des montants importants. Ils sont donc utilisés essentiellement en complément des autres prêts. Contrairement aux prêts du secteur informel essentiellement tournés vers la consommation, le social et l'urgence, on voit apparaître une utilisation des prêts pour l'acquisition de bétail et pour les investissements (respectivement 13 et 15 % des prêts). Ceci est dû, en grande partie, à la pression des ONG qui supervisent, contrôlent les groupes. Elles insistent pour qu'une partie des fonds servent aux investissements [Roesch *et alii*, 2006].



Graph. 6 – Les prêts internes SHG

Les prêts bancaires : investissements et consommation

Les groupes SHG ouvrent un compte en banque pour y déposer leur épargne.

Après six mois de fonctionnement, si les dépôts ont été réguliers, les groupes sont éligibles à des prêts proposés par les banques, l'État ou par des bailleurs de fonds à travers des programmes d'aide. L'ONG qui encadre les groupes a un rôle de caution morale. L'épargne des SHG a un effet levier sur les prêts bancaires, les montants obtenus auprès des banques sont souvent plus importants que l'épargne collectée.

Pour plusieurs raisons déjà analysées par d'autres auteurs [Baydas, 1997 ; Guérin, Palier, Fouillet, 2005], les banques sont de plus en plus nombreuses à investir le champ de la microfinance, le plus souvent en partenariat avec les ONG. Une des principales raisons est l'obligation faite aux banques de consacrer 40 % de leur portefeuille aux secteurs dit prioritaires¹². Les prêts aux SHG entrent dans cette catégorie et présentent plus de garantie de remboursement que l'agriculture ou la petite industrie [Prabhu Gate, 2006].

Il est relativement fréquent que les prêts soient « ciblés », c'est-à-dire destinés à un usage précis, le plus souvent une activité génératrice de revenu (petit commerce, activité d'artisan, achat de vaches, etc.). De telles obligations, édictées par l'ONG, les bailleurs ou la banque, sont ensuite plus ou moins contrôlées. Analyser l'usage effectif des prêts est délicat, pour diverses raisons propres à toute étude d'impact (en particulier fongibilité partielle des différentes sources de revenus et de financement, réticence des clients à faire preuve de transparence sur des comportements non conformes aux exigences de leurs créanciers).

Nombre d'études, basées sur des enquêtes rapides auprès d'ONG et banques, sur-estiment considérablement l'usage « productif » des prêts¹³. Les raisons pour lesquelles les « objets » des prêts reportés dans les rapports des SHG et des ONG diffèrent de la réalité sont assez simples :

- un prêt ne sert pas forcément à un seul usage. Une partie des fonds peut servir à l'investissement prévu et une autre partie à la consommation, ou au remboursement du prêt précédent par exemple. Dans le rapport ne sera noté qu'un des usages du prêt ;

- quand 10 prêts sont distribués dans un groupe, il est plus simple et plus rapide d'inscrire le même objet pour tous les prêts ; ceci évite aussi les questions ultérieures de la part de l'ONG ;

- les « agents de terrain » risquent des remontrances s'il advenait que leur hiérarchie apprenne que des prêts destinés à des investissements ont été utilisés pour de la consommation. Ils ont donc intérêt à ne pas aller voir de trop près l'usage qui est fait de l'argent. L'essentiel est que l'argent soit remboursé. D'autre part les

12. Les *domestic bank* doivent consacrer 40 % de leur *net bank credit* aux secteurs prioritaires dont l'agriculture (18 %) et les *weaker section* (10 %) dont font partie explicitement les SHG [RBI, 2006].

13. À titre d'exemple, l'étude d'impact sur la microfinance indienne la plus exhaustive est celle menée par l'équipe EDA : il s'agit d'une étude longitudinale menée dans plusieurs États de l'Inde. D'après leurs observations, les usages « productifs » représentent 72 % de l'ensemble des prêts, essentiellement achat d'animaux et agriculture [EDA, 2003, p. 6].

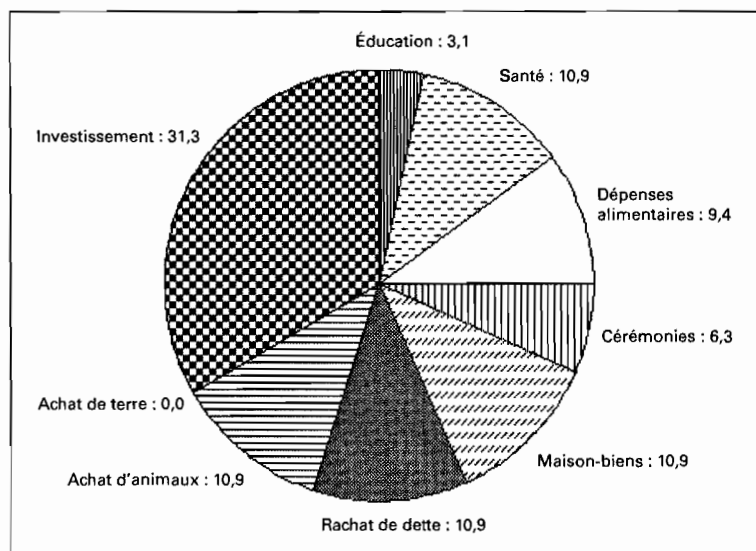
contrôles sont difficiles, il est facile à une femme de présenter la vache de sa voisine pour justifier son achat par exemple.

La fiabilité des résultats des évaluations « internes » ou des évaluations rapides est souvent douteuse.

Le dépouillement et l'analyse minutieuse de 3 005 prêts bancaires dans une ONG du Nord-Est de l'État du Tamil Nadu [Roesch *et alii*, 2006] donnent des résultats assez proches de ce qui a été relevé lors d'enquêtes qualitatives ou diverses enquêtes sur de petits échantillons. Le montant moyen des prêts, plafonnés par les ONG ou les banques, se situe autour de 10 000 à 15 000 Rs (200 €). Lorsque les clients ont la liberté d'en fixer le montant, ce qui est le cas par exemple dans les zones de forte concurrence incitant les banques à faire preuve de générosité, le montant se rapproche des 30 000 Rs voire plus.

Dans l'étude de cas présentée ici, les banques et l'ONG avaient donné des instructions aux agents de terrain et aux leaders des groupes pour que les prêts soient utilisés pour investir dans l'achat de bétail, investir dans les activités génératrices de revenus (boutiques, couture, broderie, artisanat) et ne pas servir aux dépenses de cérémonie.

De fait, et de façon plus informelle, l'ONG chargée de ce programme encourageait les clients à utiliser les prêts pour racheter les dettes des prêteurs privés. Cette ONG travaille en confiance avec ses clients et les aide dans leurs démarches vis-à-vis des banques. Les clients ne « craignent » pas l'ONG et semblent avouer assez facilement l'objet du prêt. Il est fort probable que les « objets des prêts » présentés soient, dans le cas présent, assez proches de la réalité.



Graph. 7 – Les prêts bancaires

Les données mettent en évidence que, malgré les instructions des ONG, les dépenses d'urgence et à caractère social obligatoire (santé, logement, cérémonies) restent largement dominantes (45 % des objets des prêts) et les dépenses d'investissement plafonnent à 20 %. Ces données sont très proches d'autres études fines sur l'usage des prêts [Dhan Foundation, 2006].

Les « détournements » d'usage sont donc fréquents, à la fois parce que les ménages n'ont pas le choix, urgence oblige, mais aussi parce que les modalités de l'offre ne sont pas adaptées. Le détournement le plus classique, déjà largement observé dans d'autres contextes de crédit ciblé [Gentil, Fournier, 1993], consiste à utiliser un crédit productif pour des usages sociaux. Le rachat de dette et l'achat d'or peuvent également s'interpréter comme des formes de détournement ou d'adaptation à une offre décalée par rapport aux besoins (voir ci-dessous), cette forme de détournement, plus subtile, s'apparente à un crédit relais.

On observe donc que les crédits SHG et bancaires ont donc une double fonction vis-à-vis des risques :

- celle de permettre des investissements qui, théoriquement, devaient améliorer les revenus, ce qui est l'objectif qui leur est assigné ;
- celle d'être une opportunité de plus de crédit (ce qui reste la majorité de l'utilisation des prêts).

Impact de la microfinance en termes de gestion de risque : plus d'opportunités d'emprunts et « jonglage » entre les crédits

La volonté politique de développer les SHG et l'empressement des banques à placer des crédits auprès des groupes ont introduit une différence fondamentale entre les crédits du secteur informel et ceux du secteur formel.

Du côté informel, les ménages sollicitent un prêteur : pour cela ils doivent faire une démarche plus ou moins longue, et se mettre en position de « quémendeur », d'« obligé » vis-à-vis du prêteur.

De l'autre (SHG, institution de microfinance, Banque), c'est le prêteur qui vient solliciter les ménages (qui bien évidemment sont tentés) et leur proposent leurs produits. Le fait de proposer un crédit, avant même qu'une demande ne soit clairement exprimée amène les ménages à saisir l'opportunité, soit pour une dépense programmée et retardée (consommation, cérémonies), soit de façon à pouvoir en tirer avantage la prochaine fois que des fonds seront nécessaires.

Avec les fonds « microfinance », les ménages procèdent de la manière suivante :

- le rachat des dettes : les fonds bancaires servent à récupérer des bijoux gagés ou rembourser un prêt ancien et coûteux ou payer un prêteur qui réclame son dû [pour une analyse plus détaillée voir Roesch *et alii*, 2006]. Quand le ménage sera de nouveau confronté à un besoin de fonds inattendus ou une dépense impérative, il aura à sa disposition des bijoux à gager ou pourra à nouveau solliciter le prêteur (parce qu'il aura remboursé le prêt précédent). Ces prêts bancaires ou SHG élargissent

donc les possibilités de crédit bien au-delà de la période pendant laquelle ils sont proposés ;

- les « crédits relais » : le membre du groupe prête l'argent qu'il a emprunté à d'autres (membre du groupe ou non), pour pouvoir être récupéré et utilisé plus tard. Les remboursements peuvent avoir diverses origines ; les remboursements peuvent provenir de l'emprunteur final, soit viennent des revenus du membre du groupe et l'emprunteur finale rembourse le membre du groupe plus tard, soit une partie du prêt aura été conservé et sert à payer les premières échéances. Ce type de pratique donne lieu à des montages très compliqués de circulation d'argent entre membres des groupes ou vers l'extérieur, entre femme et homme d'un même ménage, la femme empruntant pour le compte de son mari qui reprête ailleurs etc. L'objectif est de pouvoir récupérer la somme prêtée au moment où elle devient nécessaire ;

- l'achat d'or : dans une des zones étudiées où les organismes d'aide et les banques ont octroyés plusieurs crédits aux groupes, certains membres ont acheté, avec ces prêts, de l'or (25 % des personnes interrogées sont dans ce cas). En moyenne ces ménages ont accru de 50 % leur capital « Or » par ce moyen. C'est une façon pour eux de transformer un prêt bancaire dont ils n'ont pas forcément l'usage en totalité, en un capital qui leur permettra d'obtenir des prêts sur gage le moment venu [Roesch *et alii*, 2006]. Les bijoux s'adaptent bien à cette stratégie car leur valeur a tendance à croître avec les années. Ce système de transformation d'un prêt bancaire en une épargne fonctionne plus difficilement avec les autres éléments de capital (animaux, machines à coudre par exemple) car la revente peut être plus difficile et il y a un risque de décote importante à la revente.

Un des impacts importants de la microfinance sur la gestion du risque est donc d'ouvrir des opportunités d'emprunts supplémentaires directement, ou de façon différée.

Les ménages enquêtés sont endettés en moyenne auprès de 3 à 6 prêteurs [Roesch *et alii*, 2006 ; Helies, 2006 ; Dhan Foundation, 2006]. La microfinance permet d'ajouter deux autres sources, et de « jongler » entre les différentes sources pour dégager au bon moment les fonds nécessaires pour faire face à une dépense ou une perte de ressources.

Bien menée, cette stratégie permet une meilleure répartition temporelle entre recettes et dépenses. Le danger est la mise en place d'un mécanisme de cavalerie financière¹⁴. L'analyse des 3 005 prêts montre que la part des « rachats de dette » reste importante d'année en année (environ 25 % des objets des prêts), elle a été à peu près la même de 2004 à 2006, les mêmes ménages continuent à emprunter pour « racheter les dettes ». D'autre part les analyses de cahiers de SHG montrent que très souvent les derniers remboursements d'un prêt sont faits avec l'argent du prêt suivant. Il n'y a donc pas d'impayé : les ONG et les banques peuvent présenter des taux de remboursements de 100 % ! En fait le risque de surendettement est réel.

14. Dans la « cavalerie financière » le produit de la « dette nouvelle » sert à rembourser la dette venue à échéance.

Microfinance, risques et dépenses prioritaires

L'analyse des objets des prêts du secteur informel et du secteur formel montre que les dépenses de santé et les dépenses de consommation se retrouvent dans les premiers objets de tous les emprunts. Les dépenses de cérémonies et celles pour l'habitation se retrouvent en priorité sur les emprunts faits auprès de ceux qui peuvent prêter des montants importants (famille, relation et *terinjavanga*). Les dépenses d'éducation sont réparties sur l'ensemble des prêts.

L'explication qui peut être avancée est la suivante :

- les dépenses de santé et les dépenses de consommation sont des dépenses d'urgence. De ce fait les ménages utilisent tous les crédits qu'il est possible d'obtenir très rapidement, ceux qui sont à leur portée quand ils en ont besoin. Ils combinent aussi plusieurs crédits pour arriver à la somme nécessaire. Pour cette raison, l'on retrouve cet objet chez tous les prêteurs et dans une proportion non négligeable ;

- Les dépenses d'habitation et de cérémonies peuvent être différées de quelques jours à quelques semaines. Par contre elles portent sur des sommes importantes. Les ménages chercheront donc à mobiliser les prêteurs qui proposent des sommes importantes, avec des taux les plus faibles possibles. Vu le niveau de ressources de ces populations (ce type de dépense représente près de 2 à 10 fois leurs revenus annuels), les délais et les modalités de remboursement doivent être les plus souples possibles. Les modalités priment sur les taux d'intérêt dans les critères de choix des emprunteurs. Pour cette raison, les prêts des banques et des SHG (qui ont des modalités rigides et à court terme) ne sont pas adaptés à ce type de prêts. Les prêts familiaux, auprès des relations et les prêts auprès des « personnes connues » (*terinjavanga*) conviennent à ce type de dépenses ;

- Les dépenses d'éducation sont de deux types : celles relativement peu élevées pour l'enseignement primaire et secondaire, et celles plus importantes pour l'enseignement supérieur privé. Elles se répartissent donc dans les emprunts de faible montant (Tandal, prêteur sur gage et SHG) et auprès de ceux qui peuvent prêter des montants importants.

Les prêts microfinance (SHG et banque) ont deux caractéristiques qui les distinguent des autres prêts du secteur informel et les rendent moins aptes à résoudre les problèmes que rencontrent les populations pauvres :

- l'objet des emprunts est « sous contrôle » du reste du groupe ; soit le groupe impose l'objet, soit donne son avis. Les prêts sont lents à être mis en place quand ils nécessitent une approbation du groupe ;

- les remboursements (intérêt et capital) sont mensuels et soumis à pénalité de retard. Les revenus des ménages sont très irréguliers et ceux-ci peuvent se retrouver avec un manque de trésorerie à l'échéance, et être obligé d'emprunter.

Contrairement à ce qu'annoncent ses promoteurs, les crédits de la microfinance viennent peu se substituer aux crédits du secteur informel. Ils sont utilisés de façon très minoritaire pour des investissements. En fait ils viennent compléter et élargir le marché financier auquel ont accès les pauvres. En accroissant les possibilités d'endettement ils accroissent le risque de sur-endettement et donc d'appauvrissement.

Conclusion

Le microcrédit peut, théoriquement, avoir un effet de réduction de la vulnérabilité et prémunir contre les risques des accidents de la vie de trois manières :

- en permettant aux « pauvres » de développer une « activité génératrice de revenus » ;
- en leur permettant de se constituer un capital ;
- en lissant la trésorerie et en évitant d'avoir recours à des emprunts à fort taux d'intérêt.

Les études menées en Inde par l'IFP mettent en évidence que la réalité est bien plus complexe. Les populations pauvres n'ont pas attendu la microfinance pour faire des emprunts, les utiliser pour leurs besoins de consommation, développer une « activité génératrice de revenus », lisser leur trésorerie. La microfinance arrive dans un marché financier déjà très actif, et auprès d'une population qui sait ce que sont les dettes.

En apparence, les ménages les plus pauvres se soumettent aux contraintes édictées par les ONG ou les banques et annoncent une utilisation à des fins d'investissement, mais dans les faits, très souvent, ils en détournent les règles.

Les crédits microfinance ont donc, très majoritairement, les mêmes fonctions de couverture des dépenses que les autres prêts du secteur informel. La part « investissement » reste une proportion assez faible (entre 20 et 30 % dans les meilleurs cas) pour des montants eux-mêmes peu élevés (entre 5 000 et 10 000 Rs en moyenne).

L'intérêt des prêts microfinance vient du fait qu'elle introduit à la fois la diversité et la concurrence dans le marché financier local (les villageois disent que les taux d'intérêt mensuels du secteur informel ont baissé de 1 à 2 % avec l'introduction de la microfinance). Il permet aussi d'accroître le volume de crédit disponible sur le « marché » en amenant des fonds de l'extérieur (banques ou bailleurs de fonds qui soutiennent les ONG). Reste à vérifier que cet apport de fonds a un effet de « relance » de l'économie locale, qu'il contribue à accroître la masse monétaire en circulation, qu'il a un impact sur l'emploi local. Autant de facteurs avancés par les promoteurs de la microfinance mais jamais clairement mis en évidence et vérifié sur le terrain.

Enfin en augmentant l'offre, il facilite le « jonglage » entre les différentes sources, à la fois pour atteindre les montants nécessaires à la dépense, mais aussi en « lissant » l'offre de crédit. Certains auteurs avaient déjà émis des réserves sur les limites du mouvement SHG, du fait de produits mal adaptés à la demande [Morduch, Rutherford, 2003]. Les observations présentées dans cet article mettent en évidence la capacité des ménages à s'accommoder d'une offre trop rigide et à en contourner les limites. Le revers de la médaille est le risque de surendettement pour les ménages qui se laissent entraîner par cet « argent facile », proposé par un système bancaire qui cherche à investir le « marché du pauvre ». Ces fonds supplé-

mentaires ne vont guère à la production de richesse, ils ne servent que très peu à augmenter le revenu.

La microfinance joue donc un rôle positif en aidant à mieux maîtriser les dépenses liées aux risques, à mieux gérer les rythmes recettes / dépenses, mais elle devient elle-même un risque pour ses utilisateurs en favorisant le surendettement.

BIBLIOGRAPHIE

- AUBRIOT O. [2006], « Baisse des nappes d'eau souterraine en Inde du Sud : forte demande sociale et absence de gestion de la ressource », *Geocarrefour*, vol. 81 1/2006, p 83-96.
- ADAMS W.A., FITCHETT D.A. (dir.) [1994], *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Lyon, PUL.
- BAYDAS M.M., GRAHAM D.H., VALENZUELA L. [1997], *Commercial Banks in Microfinance : New Actors in the Microfinance World*, Microenterprise Best Practices, USAID (1997).
- BOUMAN F., HOSPES O. [1994], *Financial Landscape Reconstructed : The Fine Art of Mapping*, Development. Boulder, CO : Westview Press.
- BREMAN J. [1996], *Footloose labour : working in the Indian Informal economy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- DHAN FOUNDATION [2006], *Study on the feasibility of Debt Consolidation Loan for Hard Core Poor Families*, International Labour Organisation Geneva CH 32 p.
- EDA [2003], *Impact Assessment of Microfinance. Interim findings from a national study of MFIs in India*, EDA, July 2003 12 p.
- FOUILLET C. [2005], « La microfinance en Inde données chiffrées et zoom sur les Self-Help Groups », *Bulletin d'Information du Mardi*, Gret-Cirad, Espace Finance, December 6th, 10 p.
- GENTIL, D., FOURNIER Y. [1993], *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Épargne et crédit en Afrique*, Paris, Syros.
- GUÉRIN I., PALIER J. (éd.) [2005], *Microfinance Challenges : Empowerment or Disempowerment of the Poor ?*, Pondicherry, French Institute Editions.
- GUÉRIN I., VENKATASUBRAMANIAN G., Churchill C. [2005], « Bonded labour, social capital and microfinance. Lessons from two cases studies », *Indian Journal of Labour Economics*, vol. 48, n° 3.
- GUÉRIN I. [2006], « Women and Money : multiple, complex and evolving practices », *Development and Change*, vol. 37, n° 3, May, p. 549-570.
- GUÉRIN I. (dir.) [2004], *Indebtedness, Vulnerability to Bondage and Microfinance*, Report for the ILO (Social Finance Unit), October, 100 p.
- HELIES O. [2006], *Du surendettement à son traitement : micro finance et macro enjeux*, mémoire de fin d'étude, CNEARC Montpellier 2006, 150 p. + annexes.
- LELART M. [2006], *De la finance informelle à la microfinance*, Paris, Éditions des Archives Contemporaines, coll. « Savoirs Francophones ».
- MORDUCH J. et RUTHERFORD S. [2003], *Microfinance : analytical issues for India* (http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinance_Analytical_Issues_for_India.pdf).
- PRABHU G. [2006], *Microfinance in India A state of the Sector Report*, 2006, Microfinance India New Dehli 172 p.
- RBI [2006], *Reserve Bank of India Rural Planning and Credit Department* <http://www.rbi.org.in/scripts/AboutUsDisplay.aspx?pg=RuralPaCDept.htm>.

- ROESCH M., GUERIN I., KUMAR S., THANUJA M., VENKATASUBRAMANIAN, PONNARASU [2006], *Impact assessment of the Peblisa project in Tamil Nadu*, Final report IFP India.
- RUTHERFORD S. [2000], *The Poor and Their Money*, Delhi, Oxford University Press.
- SCHREINER M., VONDERLACK R. [2002], « Women, Microfinance and Savings : Lessons and Proposals », *Development in Practice*, vol. 12, n° 5, p. 655-660.
- SERVET J.-M. (éd.) [1995], *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, Paris, AUF/Aupelf-Uref.
- SRIVASTAVA R.S. [2005], *Bonded labour in India : its incidence and pattern*, Working Paper Declaration/WP/43, 46 p., April 4, 2003.

Stratégies anti-risques et filets de sécurité dans une commune rurale malgache

*Frédéric Sandron**

Introduction

Dans l'étude des choix économiques des sociétés rurales du Sud, une partie du débat a longtemps porté sur la rationalité même des comportements. En effet, des modes de consommation jugés ostentatoires, des choix productifs de faible rendement, un refus de l'innovation technique ou encore des stratégies élaborées au niveau communautaire ont parfois été interprétés comme les signes d'un immobilisme d'une société qui refusait de s'ouvrir au progrès et le pas était vite franchi de se tourner vers « la tradition » pour expliquer cet état de fait.

Avec la multiplication des recherches depuis deux décennies sur la pauvreté et sur les stratégies anti-risques, la vision des comportements des populations rurales a radicalement changé. L'idée a été intégrée selon laquelle des stratégies apparemment sous-optimales en termes de maximisation du revenu pouvaient en réalité être orientées vers la minimisation des risques [He, 1994 ; Hugon 1993]. En effet, en situation de forte pauvreté, les ménages ne peuvent se permettre de calculer ni sur le long terme ni en moyenne, ils sont davantage préoccupés au jour le jour par le maintien d'un certain niveau de revenu ou de consommation en dessous duquel leur situation deviendrait catastrophique [Bardhan, Udry 1999].

Tout en étant très variées, les stratégies anti-risques des populations pauvres comportent des traits communs, le premier et le plus universel étant celui de la diversification des activités productives. En mobilisant un terrain¹ dans le milieu rural malgache, une première question à laquelle nous essaierons de répondre dans

* Chargé de Recherche à l'Institut de Recherche pour le Développement (IRD), UMR 151 LPED Université de Provence/IRD – frederic.sandron@ird.fr.

1. La commune rurale d'Ampitatafika est la zone d'étude du programme de recherche 4D « Dynamique démographique et développement durable dans les Hautes terres malgaches », auquel ont participé l'Institut de Recherche pour le Développement (UMR 151 LPED Université de Provence/IRD, IRD Madagascar), le laboratoire Forum (Paris-X), le laboratoire Popinter (Paris-V), l'Institut Catholique de Madagascar, l'Institut National de la Statistique de Madagascar, l'École Supérieure des Sciences Agronomiques d'Antananarivo, le Ministère de la Population de Madagascar, PACT Madagascar. Le programme 4D (2003-2006) a été financé par le Ministère français de la Recherche (ACI TTT P 01 02) et le Ministère français des Affaires Étrangères (Priode/CICRED MG2).

cet article est de voir pourquoi, dans un champ des possibles très vaste, certaines stratégies sont retenues et d'autres pas. Ensuite, dans la lignée de la réflexion de Granovetter [1985], nous verrons comment les habitants concilient des solutions productives de plus en plus individualistes avec une logique communautaire encore fortement prégnante. Enfin, nous analyserons comment les stratégies anti-risques élaborées sont étroitement liées à la pauvreté et en retour comment elles l'entretiennent.

Dans cette perspective, dans une première section, nous dresserons le bilan de la situation économique de la commune rurale d'Ampitatafika, dans les Hautes Terres malgaches. À travers une série d'indicateurs objectifs et subjectifs, nous verrons que la quasi-totalité de la population y est quotidiennement confrontée à la pauvreté. Dans une deuxième section, nous détaillerons la nature des risques auxquels sont confrontés les habitants et de quelle manière ils tentent de s'en prémunir. La troisième section traitera de l'importante question des filets de sécurité communautaires et notamment de celle de leur rapport coût/efficacité. Enfin, et malgré la primauté accordée dans le discours au lien social avec les autres habitants du village ou des environs, nous analyserons dans une dernière section les réticences d'une frange nombreuse de paysans à l'adhésion aux mouvements associatifs à vocation économique. C'est dans cette perspective que les opinions face aux projets de développement et à la microfinance seront examinées.

La situation économique et sa perception

La commune rurale d'Ampitatafika, zone d'étude² du programme de recherche 4D, se situe dans les Hautes Terres malgaches, à une centaine de kilomètres au sud de la capitale Antananarivo, sur le principal axe routier du pays, la Route Nationale Sept. À soixante-dix kilomètres au sud, se trouve une autre grande ville, Antsirabe. Le paysage agro-écologique de la région est celui de plaines à vocation rizicole et de collines cultivées ou boisées de manière clairsemée de mimosas et d'eucalyptus.

Consécutivement à une forte croissance démographique, de l'ordre de 3 % par an³, et à un système d'héritage qui concerne tous les enfants, les parcelles disponibles sont aujourd'hui de très faible superficie (0,44 hectare en moyenne). Alors que près de neuf individus actifs sur dix ont leur activité principale rattachée à l'agriculture ou à l'élevage, ceci explique que seuls 42 % des chefs de ménage tirent leur principale source de revenu de l'agriculture. Cette dernière a donc plus souvent une fonction d'autoconsommation que de production commerciale.

2. Plus précisément, la zone d'étude est composée de neuf *fokontany* (villages, hameaux) sur les vingt-six de la commune d'Ampitatafika. Elle forme une zone spatialement continue, peuplée de 1 621 ménages soit 7 820 individus en octobre 2003. Pour ne pas alourdir le style, nous écrivons dans la suite simplement « Ampitatafika ».

3. Sauf mention explicite, les chiffres cités proviennent de l'Enquête Référence du programme 4D qui a été effectuée en septembre-octobre 2003 de manière exhaustive auprès des 1 621 ménages de la zone d'étude. Au sein d'un ménage, les chefs de ménage ont été interrogés, et le cas échéant, leur conjoint et l'ensemble des femmes de 15 à 49 ans. Le questionnaire pluridisciplinaire portait sur de nombreux thèmes : démographie, économie, réseaux sociaux, gestion des ressources, exploitation agricole, foncier.

Au niveau national, la taille des exploitations est un facteur extrêmement discriminant en matière de pauvreté. En 2005, si 60 % des grands exploitants agricoles sont classés parmi les pauvres, ils sont 80 % à l'être parmi les petits exploitants [République de Madagascar 2006]. Au total, l'incidence de pauvreté à Madagascar est de 52 % en milieu urbain et 73,5 % en milieu rural. Dans la région du Vakinankaratra, qui est celle de la zone d'étude, elle est de 79 %.

À Ampitatafika, le revenu moyen journalier par ménage est en moyenne de 6 770 francs malgaches (Fmg) soit environ un euro à la date de l'enquête en 2003. La moitié de la population gagne moins de 5 000 Fmg par jour. Lorsqu'on applique le seuil de pauvreté d'un dollar par individu et par jour, on perçoit que la population est très pauvre car ce seuil pour un individu est atteint ici pour un ménage. Dans le questionnaire de l'Enquête Référence 4D, il était demandé aux chefs de ménage le revenu dont ils auraient besoin « pour faire vivre correctement leur famille ». Pour 91 % d'entre eux, leur revenu réel déclaré est inférieur à cette valeur. Au total, 66 % des personnes interrogées disent s'en sortir « difficilement » ou « très difficilement ».

Le niveau de vie de la population peut également être analysé en étudiant la fréquence d'achat des produits de première nécessité. Les produits les plus fréquemment achetés sont le sel, le savon, l'huile et le sucre. Ces produits sont achetés par plus de 85 % des enquêtés une fois par semaine. Comme l'a indiqué Blanc-Pamard [1998] dans un article sur la réduction des unités de mesure en période de crise, cette récurrence ne doit pas être interprétée comme une aisance de la part de la population mais au contraire comme un signe de pauvreté : les quantités achetées sont infimes et les ménages se procurent les produits dès qu'ils disposent d'une petite somme d'argent. Pour les vêtements, achat utile par excellence lorsque la température peut avoisiner zéro degré en hiver, huit ménages sur dix se les procurent une seule fois par an et 16 % des ménages n'achètent jamais de vêtements neufs.

Enfin, en termes d'équipement des ménages, signalons que si 7 % des habitants, situés au bord de la route, ont l'électricité, 89 % d'entre eux utilisent la lampe à pétrole comme source d'éclairage. En guise de combustible ménager, 80 % des ménages utilisent du bois ramassé par leurs soins. L'approvisionnement en eau se fait pour 78 % des ménages à une source ou à un cours d'eau. L'habitat est constitué majoritairement de maisons en briques non cuites, avec des toits de chaume et des planchers en terre battue. Si un ménage sur dix ne possède pas de lit, plus de la moitié ne possèdent ni table ni chaise. Sur les 1621 ménages, seuls 34 possèdent une automobile, tandis que 20 % des ménages possèdent un vélo.

Risques et stratégies anti-risques

À la situation économique difficile des ménages décrite précédemment, s'ajoute un éloignement des marchés et des institutions. Il n'existe aucune prise en charge institutionnelle de la vieillesse, de la maladie, du chômage ou des catastrophes naturelles. Dès lors, pour se protéger des risques⁴, les ménages ont recours à des

4. Le terme « risque » est considéré ici comme l'occurrence possible d'un événement diminuant le revenu ou le bien-être du ménage.

mécanismes informels et personnels, comme cela est habituel dans les sociétés rurales des pays du Sud [Ben Porath 1980, Ellis 1998].

Nature des risques

Les risques auxquels sont confrontés les habitants sont de plusieurs ordres. D'abord, en milieu agricole, le risque climatique ou naturel est primordial. La région est frappée de manière régulière par des pluies de grêle et des cyclones dont les effets sont dévastateurs sur les récoltes. Cela a été le cas début 2004 où deux cyclones sont passés coup sur coup. Les inondations ou les sécheresses sont aussi le lot des paysans d'Ampitatafika. En outre, des maladies peuvent affecter les espèces végétales ou animales. Ensuite, on relève les risques liés aux personnes que sont la maladie, le handicap, la vieillesse et la mort. Des accidents ou incidents de diverses natures peuvent aussi frapper un membre du ménage. Il s'agit là de troubles ayant deux facettes puisqu'il faut généralement traiter ou prendre en charge leur coût direct mais aussi leur coût d'opportunité en termes de manque à gagner. Enfin, une autre catégorie de risques est celle du type méso ou macroéconomique. La crise socio-politique, après l'élection présidentielle de 2002, ou la hausse du prix du riz sur le marché national, fin 2004, en sont deux illustrations.

Ces différents risques sont synonymes de diminution du revenu, de la main-d'œuvre disponible et *in fine* de la production, de la consommation alimentaire ou de la possibilité d'achat de produits de première nécessité. Comme ils s'inscrivent dans un contexte de faible productivité et de faible superficie des terres cultivées, ces risques induisent une situation de vulnérabilité⁵, en plus de celle de pauvreté. Faut-il le rappeler, cette dialectique vulnérabilité/pauvreté explique à la fois que les pauvres sont *risk-averse* et que cette attitude les maintient durablement dans l'état de pauvreté.

Pour agir face à ces risques, plusieurs stratégies sont possibles. Holzman et Jørgensen [2000] les classent en trois catégories. Primo, les stratégies de prévention qui visent à réduire la probabilité d'occurrence du risque. Secundo, les stratégies d'atténuation qui réduisent l'impact d'un risque potentiel. Tertio, les stratégies de réaction dont l'objet est d'amortir l'impact du choc. Les deux premiers types de stratégies sont donc mis en place avant que le risque ne se concrétise alors que le troisième type est activé après sa survenue.

Parmi les stratégies *ex ante* visant à se prémunir du risque et de ses conséquences, la plus courante est celle qui consiste à diversifier l'activité économique. Les ménages préfèrent posséder un portefeuille d'activités lissant le risque sur l'ensemble d'entre elles, quitte à ce qu'elles soient au total moins rentables, plutôt que de se concentrer sur une seule activité spécialisée mais plus risquée. C'est ainsi que 39 % des actifs occupés à Ampitatafika exercent une seconde activité. Parmi les stratégies *ex post* après la survenue d'un choc ou d'une crise, les solutions relevées sont le recours à l'épargne, la vente d'actifs, la vente de sa force de travail comme

5. La vulnérabilité induit une notion de fragilité ou encore de capacité d'absorption face à un choc.

salarié agricole, la diminution de la consommation alimentaire, la déscolarisation et l'envoi en migration des enfants, l'emprunt informel [Binet *et alii*, 2005]. Nous y reviendrons.

Si la distinction *ex ante* et *ex post* en matière de gestion des risques se situe dans un horizon temporel, il est une autre distinction pertinente qui est celle du niveau d'occurrence du risque. En effet, certains risques touchent à la fois un seul individu ou un seul ménage, tandis que d'autres s'abattent sur l'ensemble de la communauté villageoise, voire sur la commune ou la région. Les premiers sont dits « idiosyncrasiques », les seconds « covariants ». Si la communauté peut aider un de ses membres en cas de maladie par exemple, il est évident qu'un cyclone qui va détruire les récoltes va positionner tous les ménages dans une situation de grande difficulté et que personne ou presque ne sera en mesure de venir en aide aux autres. Le partage des risques au niveau communautaire est donc inefficace si les chocs sont les mêmes pour tous. La seule solution à ce niveau est de développer des relations privilégiées avec d'autres régions non soumises *a priori* aux mêmes types de risques. Cette stratégie est typiquement celle des villages ou des régions à forte tradition d'émigration mais le phénomène migratoire à Ampitafika n'obéit pas à cette logique d'assurance collective.

Dans la perception des ménages, la part des risques idiosyncrasiques et des risques covariants est essentielle car c'est d'elle que va dépendre la stratégie anti-risques adoptée. Il est ainsi intéressant de noter que les ménages cultivent plusieurs parcelles, parfois assez éloignées les unes des autres, pour ne pas qu'elles soient soumises à une échelle locale très fine au même type de risque (inondation, érosion, etc.). Le prix à payer est de devoir effectuer de longs trajets pour travailler sur ces parcelles. En revanche, les grandes catastrophes climatiques frappent de manière indifférenciée et dès lors la dispersion et l'émiettement ne sont plus des stratégies efficaces.

Stratégies anti-risques et filets de sécurité

L'unité décisionnelle la plus appropriée pour analyser les stratégies anti-risques à Ampitafika est sans aucun doute le ménage. C'est à l'échelle du ménage que la diversification du portefeuille d'activités prend tout son sens, ce qui indique l'importance des variables démographiques et le stade du cycle de vie du ménage [Marcoux, 1997]. Ainsi, la main-d'œuvre infantile est mobilisée de manière conséquente sur l'exploitation agricole à partir de 13 ans. À cet âge, alors qu'il est supérieur à 90 % auparavant, le taux de scolarisation commence à chuter à 82 % et à 14 ans il est de 62 %. La nécessité de faire travailler les enfants induit une faible scolarisation et joue classiquement un effet de renforcement de la pauvreté sur le long terme car l'espérance de gains d'un individu possédant un faible capital humain est réduite.

Le retrait de l'école d'un enfant est une solution couramment pratiquée par les ménages les plus pauvres en guise de stratégie de réaction. En cas de crise, le travail des enfants est requis soit pour partir en migration chercher du travail soit pour

effectuer le travail du chef de ménage lui-même parti en migration. Durant la « crise du riz », fin 2004, Briet [2005] note la déscolarisation de 24 enfants sur 298 dans le *fokontany* de Tsimabeharona et l'absence, en fin de semaine, des garçons que les parents envoyaient travailler. Dans cinq *fokontany*, parmi les neuf que compte la zone d'étude, ce sont environ 90 enfants qui ont été envoyés comme domestiques dans les grands centres urbains.

Une autre stratégie de réaction est d'emprunter de l'argent pour acheter des produits de première nécessité. On compte 56 % des chefs de ménage qui ont emprunté de l'argent au cours des neuf premiers mois de l'année 2003. La destination de ce crédit est dévolue à l'achat de biens de consommation dans 49 % des cas et à des dépenses de santé dans 9 % des cas. Nous détaillerons les modalités du crédit dans la quatrième section.

À la suite d'un choc, lorsque le ménage a besoin d'argent, il peut aussi puiser dans son épargne. C'est ce que font directement et en premier lieu 7 % des ménages ou indirectement en vendant un animal pour 27 % d'entre eux. Certaines cultures ont aussi ce rôle de « caisse d'épargne » puisque le paddy⁶, le manioc ou la patate douce, lorsqu'ils sont vendus le sont « selon les besoins ». Ceci est encore plus vrai pour les ménages dirigés par une femme, c'est-à-dire à Ampitafika les ménages monoparentaux et les plus vulnérables.

Dans les cas extrêmes, les ménages sont obligés de vendre leur actif le plus précieux : la terre. La terre n'est pas un patrimoine comme les autres dans la mesure où elle appartient aussi aux ancêtres. La céder était inconcevable jusqu'à une date récente. Ce qui se pratiquait alors en cas de grande difficulté était la vente à un membre de la famille dans l'espoir de récupérer la terre plus tard. Dans l'esprit, il s'agissait plutôt d'une mise en gage. Or, depuis une dizaine d'années, on assiste à l'émergence d'un marché de la terre au sein duquel les acheteurs ne sont pas des membres de la famille. Dans un des *fokontany* de la zone d'étude, on a pu relever dix transactions en 2000 et trente-quatre en 2003 [Omrane, 2006]. L'auteur note que ce bouleversement n'a pu se faire que sous la pression de l'extrême pauvreté des ménages et de leur vulnérabilité face à l'insécurité foncière qui règne en l'absence de titres de propriété officiels.

Certaines stratégies sont mixtes et sont activées en guise soit de prévention soit de réaction. C'est le cas du salariat agricole qui tend à remplacer l'entraide agricole. Cette dernière peut être vue comme une organisation particulière du travail sur les rizières qui consiste à mutualiser le travail en effectuant les tâches collectivement et alternativement sur les parcelles des uns et des autres⁷. Mais pour des questions de disponibilité et de coût⁸, cette forme de travail tend à disparaître pour laisser

6. Riz non décortiqué.

7. Cette forme d'organisation du travail peut s'expliquer par la nécessité d'effectuer certaines opérations rizicoles de manière très rapide. Mieux vaut alors que six personnes travaillent chaque jour sur une parcelle différente plutôt qu'une seule personne travaille sur une parcelle six journées consécutives.

8. Lors d'une journée de travail sur une parcelle, son propriétaire doit offrir un repas conséquent aux autres paysans, ce qui devenu impossible.

la place au salariat agricole. Cette nouvelle forme de travail est aujourd'hui la première des sources de revenu pour 23,5 % des ménages d'Ampitatafika, ce qui en fait au total la principale source de revenu. Mais l'embauche temporaire et aléatoire, l'absence de contrats de travail, l'emploi épisodique au gré des saisons culturelles font que le salariat agricole comporte de nombreux effets pervers qui installent les paysans dans une pauvreté de long terme, empêchés qu'ils sont de se consacrer à leur propre exploitation agricole et à l'amélioration de sa productivité [Briet 2005]. On retrouve cette expansion du salariat agricole dans d'autres milieux ruraux à Madagascar et là encore il est fortement corrélé avec la pauvreté [Gondard-Delcroix, 2007].

Quant à elle, l'émigration est une stratégie qui peut se déployer dans le court terme en réaction à une crise, comme nous l'avons vu dans le cas des enfants. Elle peut aussi entrer dans une stratégie de diversification des risques à plus long terme. Pour les chefs de ménage interrogés, ce sont 43 % d'entre eux qui ont déjà effectué un séjour de plus de six mois à l'extérieur de la commune. Pour ne pas que les risques climatiques et agricoles pénalisent de la même manière l'activité sur le lieu de destination comme sur le lieu de départ, il est couramment observé que les migrations dans une optique de lissage des risques ont lieu soit dans des zones rurales éloignées soit en milieu urbain [Guilmoto et Sandron 2003]. C'est le cas ici puisque 62 % des déplacements de longue durée ont été effectués en milieu urbain. Généralement, le migrant part seul, lorsqu'il est encore célibataire et ne rompt pas les liens avec la famille. Il revient en moyenne trois fois par an rendre visite et dans trois quarts des cas le migrant aide ses parents en leur donnant de l'argent.

L'émigration, le salariat agricole, la vente de terres ou encore la déscolarisation des enfants sont des réponses socio-économiques que l'on pourrait qualifier aussi d'organisationnelles. On en viendrait presque à oublier la composante « innovation technique », dont l'adoption en milieu rural agricole peut augmenter considérablement les rendements. Or, il faut bien constater qu'à Ampitatafika, l'innovation technique peine à s'imposer. Dans une étude sur l'adoption de la riziculture en ligne⁹, Gannon et Sandron [2006] montrent que le passage d'un type de culture à un autre a été extrêmement lent au regard du saut technique qu'il nécessitait. Il a fallu une trentaine d'années pour que presque 90 % des paysans l'adoptent, tout en notant que des épisodes de désadoption pouvaient survenir. Ce dernier point montre l'asymétrie qui existe entre le succès et l'échec. En effet, alors que près de la moitié des paysans déclarent avoir adopté la riziculture en ligne par imitation¹⁰ des parcelles voisines, il s'avère que l'observation de plusieurs cycles cultureux est nécessaire pour que les acteurs calculent leur propre probabilité de succès. Comme

9. La riziculture en ligne consiste à planter les semences en ligne droite ce qui permet de passer plus facilement la sarcluse pour éliminer les mauvaises herbes. Elle s'oppose à la riziculture en foule qui consiste à jeter les semences à la volée. Une fois maîtrisée la technique, le repiquage en ligne donne en moyenne des rendements supérieurs.

10. L'imitation et l'utilisation des réseaux interpersonnels sont souvent la seule manière jugée fiable d'acquérir de l'information dans les milieux ruraux des pays du Sud. C'est ce que montrent Stoebenu et Valente [2006] dans une commune rurale malgache pour l'adoption de la planification familiale.

nous l'avons déjà mentionné à plusieurs reprises, il est fondamental que les paysans se rendent compte à la fois que cette probabilité est proche de 1 et que la variabilité des rendements est faible. Ceci explique alors qu'en cas de problème de récolte une année donnée, on observe rapidement un retour à l'ancienne technique. Il est confirmé ici que les ménages, généralement les plus pauvres, peuvent préférer une technique traditionnelle moins performante mais plus robuste qu'une autre.

Dans ces conditions, avec de faibles capacités d'innovation technique et sans possibilité de mise en culture de nouvelles terres dans un espace agricole saturé, l'intensification technique et l'extensification ne sont pas envisageables. C'est pourquoi, à la fois pour diversifier les risques agricoles et pour subvenir à leurs besoins alimentaires, les ménages pratiquent une intensification culturale c'est-à-dire qu'ils cultivent leurs terres avec des cultures de contre-saison, exploitant ainsi au maximum tout au long de l'année leur capital foncier, tant sur les parcelles en plaine qu'en irrigué dans les bas-fonds. Ceci se conjugue avec une diversification accrue des cultures. La quasi-totalité des ménages exploitants produisent du maïs, du manioc, de la patate douce, de la pomme de terre ou du haricot. En pratiquant plusieurs cultures sur plusieurs parcelles à plusieurs moments de l'année, la diversification et le lissage des risques sont très poussés dans le domaine agricole¹¹. Dans le milieu rural malgache, cette pratique est relevée aussi par Bockel [2003] ainsi que par Blanc-Pamard et Rakoto Ramiarantsoa [2000].

Stratégies individuelles ou communautaires ?

La section précédente a montré que certaines stratégies anti-risques ou certains filets de sécurité étaient soit déterminés au niveau du seul ménage soit requéraient l'aide de la communauté villageoise. Le niveau d'organisation, défini ici comme mode de coordination des échanges [Ménard 1990], est en relation directe avec la nature des stratégies adoptées. Rosenzweig [1988] a précisé ainsi comment le risque pouvait être géré par la cellule familiale grâce à l'existence de contrats implicites entre ses membres. Dans le cas des stratégies communautaires, lorsqu'il s'agit de petites communautés, Bardhan et Udry [1999] soulignent que les modes de coordination sont généralement le résultat d'interactions personnalisées et répétées ce qui a plusieurs conséquences. En premier lieu, ces interactions couvrent une large gamme d'activités. Les personnes impliquées dans la relation le sont pour le travail, le crédit, les cérémonies etc. En second lieu, les rôles qu'elles occupent peuvent être échangés selon les besoins. Le prêteur peut ainsi devenir emprunteur ou le salarié employeur¹². En troisième lieu, la forte personnalisation des relations dans

11. Ce type de stratégie met en avant l'importance des effets d'échelle. Si les risques sur différentes parcelles sont évidemment corrélés au niveau du climat ou des catastrophes naturelles, ils le sont moins pour d'autres types de risques, plus locaux. Par exemple, l'inondation ou la sécheresse subie par une parcelle dépendent de manière très précise de sa position topographique et de la gestion du barrage.

12. Dans un article de 1970, Althabe [2000, p. 159] écrit : « Ces relations monétarisées ne s'enferment nullement dans les frontières du seul rapport ayant pour acteurs les notables et les paysans, elles sont présentes au sein de la production paysanne, l'employeur d'aujourd'hui sera le salarié de demain, le prêteur d'une année devient le débiteur de l'année suivante ».

ce système d'échanges induit à la fois de fortes barrières à l'entrée et une forte inertie dans les pouvoirs en place.

Il y a un siècle, Grandidier et Grandidier [1914] avaient bien mis en avant la fonction et la force du lien social et communautaire lorsqu'ils écrivaient à propos des groupes familiaux qu'ils formaient des clans très unis car « leur sécurité n'était qu'au prix de cette union » [p. 111]. Ils ajoutaient que « dans l'organisation sociale malgache, [...], l'individu isolé du groupe auquel il appartenait, soit qu'il l'eût abandonné volontairement, soit qu'il en eût été chassé, était privé de toute protection, de toute aide, et dès lors était un être perdu » [p. 115]. De nombreux auteurs ont confirmé cette prégnance du groupe dans la conduite des affaires sociales et économiques à Madagascar mais ils ont aussi pointé l'index sur certaines transformations à l'œuvre.

Le resserrement du lien social

De manière générique, la transformation la plus visible au cours des dernières décennies est la diminution progressive de la taille du groupe au sein duquel prennent corps les mécanismes de solidarité et les prises de décision en matière d'organisation économique et sociale. L'entraide agricole est en premier lieu touchée, se resserrant sur le noyau familial et remplacée peu à peu par le salariat agricole, comme nous l'avons vu dans la commune d'Ampitatafika. Pour le sujet qui nous intéresse directement, Galy [1999] évoque à l'égard des mécanismes amortisseurs en cas de choc une « réduction d'échelle », dans la mesure où ceux-ci ne se fondent plus que sur des solidarités lignagères. Dans une étude sur la crise économique et sanitaire de la période 1975-1985 liée aux choix politiques collectivistes, Régnard [2003, p. 11] écrit que « le cercle d'entraide des individus s'est réduit au fur et à mesure que la crise s'est aggravée ». La crise a créé selon l'auteur davantage de tensions plutôt que d'entraide, spécifiant que l'entraide amicale a cependant fonctionné pour la distribution du riz, euphémisme signifiant des circuits de distribution corrompus au bénéfice de ses proches.

En 1993, revisitant presque trente ans après un terroir à proximité de notre zone d'étude, Bonnemaïson [Blanc-Pamard, Rakoto Ramiarantsoa, 2000, p. 204] écrivait : « La disparition progressive des solidarités traditionnelles qui atténuaient l'ampleur des relations d'inégalité sociale entre notables et petites gens, et l'extension nouvelle des relations salariales ont eu pour résultat de rendre plus évidentes et bien plus difficilement supportables les disparités de revenus à l'intérieur du village. La seule soupape de sécurité offerte aux plus démunis reste, en dernière instance, la migration et les réseaux de solidarité familiaux qui leur servent encore de support ». Ce constat largement partagé, ne pourrait-on pas invoquer une causalité inverse ou du moins circulaire : n'est-ce pas l'émergence d'une société plus hétérogène qui remet en cause les solidarités établies ? Dans le système d'entraide réciproque sur l'exploitation agricole, dès l'instant où le temps des uns ne vaut plus le même prix que celui des autres, l'échange de travail et donc de temps est-il encore possible ?

L'investissement dans le collectif

L'argument précédent incite à porter la réflexion sur le coût investi dans la relation sociale. Cet aspect de la vie en communauté est moins bien documenté que les bénéfices que l'on peut en tirer. Pourtant, l'un et l'autre sont intimement liés. Que ce soit en termes de « temps consacré à l'activation de la relation » [Charmes, 2003], « d'investissement dans le capital associatif » [Banque Mondiale 2001] ou « d'investissement dans le domaine social » [Baumann 2004], l'activation de stratégies anti-risques au niveau communautaire possède un coût direct et un coût d'opportunité. Selon Holzman et Jørgensen [2000, p. 9], « les mécanismes informels de partage des risques ont souvent des coûts de transaction et des coûts d'opportunité latents élevés. Ils sont essentiellement des systèmes d'assurance mutuelle fondés sur le principe de la réciprocité auxquels peuvent faire appel les personnes qui en ont besoin, et ne sont pas des systèmes d'assurance au sens habituel du terme ». Les auteurs décrivent une série de caractéristiques de ces systèmes que l'on retrouve à Ampitatafika : la pauvreté est un obstacle à la réciprocité¹³ ; le système ne fonctionne pas en cas de chocs importants ou multiples ; il existe une forte pression sociale pour éviter les comportements opportunistes (*free-rider*) ; l'entretien du système nécessite souvent des dépenses ostentatoires.

Selon Baumann [2004, p. 42], en Afrique, ces « obligations de solidarité sont de plus en plus vécues comme une hypothèque par rapport aux projets personnels ». Le dilemme qui est posé à tout un chacun est alors le suivant : comment perpétuer une gestion communautaire des risques alors même que son entretien devient une source de risque supplémentaire ? En d'autres termes, il s'agit de voir comment maintenir un lien social dont la fonction est d'être un filet de sécurité ultime alors même que le maintien du lien social devient de plus en plus coûteux pour toute la population ?

Nous avons déjà répondu à cette question par ailleurs [Gannon et Sandron 2005, Sandron 2006]. Les solutions trouvées à Ampitatafika consistent à déplacer le lien social vers les aspects symboliques et à l'affranchir de l'organisation de la production économique. Il s'agit de maintenir le lien social en essayant de se débarrasser de certains aspects jugés trop contraignants. C'est ainsi que le salariat agricole a remplacé l'entraide agricole, que les cérémonies¹⁴ ne comportent plus des centaines d'invités mais que seuls les chefs de ménage et la famille proche sont invités ou encore que les grands travaux d'aménagement collectifs ne mobilisent plus tout le village. C'est à ce prix que les stratégies anti-risques communautaires peuvent se maintenir tout en ne grevant pas trop les ménages. Mais en retour, elles sont sans doute moins efficaces et moins couvrantes qu'auparavant.

13. Nous avons pu relever par exemple grâce à des entretiens que certains ménages refusaient des dons trop élevés lors de cérémonies qu'ils organisaient car la règle de réciprocité veut que lorsqu'ils seront invités à leur tour, ils donnent au moins autant que ce qu'ils ont reçus. Ils craignent en effet de ne pas pouvoir ultérieurement faire un tel don et conséquemment de se trouver en situation déshonorante.

14. Notamment, le *famadihana* ou retournement des morts, en hommage aux ancêtres.

Crédit et associations

Une des meilleures illustrations de la dissociation croissante du social et de l'économique à Ampitatafika est l'existence de nombreuses associations à caractère éducatif, religieux, culturel et le faible nombre d'associations à vocation économique. Le mouvement associatif semble pourtant bien adapté à une gestion locale et collective des risques productifs. Comment se fait-il alors qu'aucune association de crédit ou de microfinance n'y soit présente ?

Le crédit, une pratique informelle et conviviale

À Ampitatafika, un quart des chefs de ménage déclarent n'avoir jamais emprunté d'argent, moins du dixième en ont emprunté une seule fois tandis que les deux tiers des chefs de ménage sont coutumiers de l'emprunt. Les prêts ont lieu quasi exclusivement dans un cercle relationnel très restreint puisque 73 % des emprunts se font à un membre de la famille et 21 % à un ami ou un voisin. Les emprunts auprès des banques ou des organismes de crédit destinés aux paysans ne concernent que quelques ménages. Pour 77 % des ménages, les sommes empruntées sont inférieures à 100 000 Fmg soit environ 15 euros. La durée moyenne de remboursement est de 29,5 jours, la moitié des emprunts étant remboursés en moins de dix jours. Dans 98 % des cas, l'emprunt se fait sans versement d'intérêts. Enfin, trois fois sur quatre, le crédit est destiné à une utilisation immédiate (biens de consommation, maladie) ou à des obligations sociales (rentrée scolaire, organisation de cérémonies). Seuls 13 % des crédits servent à un investissement agricole.

Ces caractéristiques du crédit informel, relevées aussi par Droy [1993] à l'échelle nationale, sont avant tout révélatrices de l'indigence de la population. Elles indiquent clairement que les emprunts sont davantage contractés dans une logique de dépannage plutôt que d'investissement¹⁵. Le crédit a une nature transitoire de court terme, il concerne des petites sommes qui servent à acheter des produits de consommation courante en attendant une prochaine rentrée d'argent. C'est surtout lors de la période de soudure, de décembre à février, que les difficultés sont les plus flagrantes [Binet *et alii*, 2005].

En dépit ou sans doute à cause de la grande pauvreté de la population, le recours aux usuriers n'est pas de mise dans la zone d'étude. Si dans d'autres régions de Madagascar, les usuriers assoient leur pouvoir sur l'existence d'un réseau de clientélisme [Fauroux, 2002], les structures du pouvoir à Ampitatafika ne semblent pas propices à une telle pratique¹⁶. Sur ce marché local du crédit, il s'agit

15. « À la différence d'un certain nombre de pays d'Afrique de l'Ouest, il n'existe pratiquement pas à Madagascar d'organisations traditionnelles d'épargne et de crédit du type tontine. [...] Les organisations s'apparentant le plus à ces tontines, les associations d'entraide, conservent une vocation de caisse de secours » [Droy, 1993, p. 300].

16. Dans l'Ouest malgache, la richesse se mesure à l'aune du cheptel de zébus possédés. Dans la région centrale, c'est la terre qui constitue cette richesse. D'après les entretiens menés auprès des paysans de notre zone d'étude, ne pas pouvoir rembourser un usurier en argent se traduirait par devoir lui céder une part du patrimoine foncier, ce qui représente un risque trop important.

donc typiquement d'interactions interpersonnelles et répétées, dans un cercle relationnel proche et restreint.

Pour briser le cercle vicieux de la pauvreté et en faire un cercle vertueux, le micro-crédit est censé déplacer les stratégies anti-risques d'une logique de réaction vers une logique de prévention en permettant l'investissement et les gains de productivité, l'amélioration du capital humain, le lissage de la consommation. Il réduirait donc à la fois la pauvreté et la vulnérabilité. Dans cette optique, selon Holzman et Jørgensen [2000], « l'amélioration de la capacité de gestion du risque est un moyen puissant de réduire durablement la pauvreté, et non pas seulement de réduire le nombre de personnes qui se trouvent provisoirement dans cette situation ». Mais si l'on considère, comme Dupré Tahri [2006, p. 1], que « la microfinance contribue à une nouvelle configuration des formes institutionnelles, à une économie insérée dans le social », alors il est peut-être nécessaire d'examiner le lien entre le social et l'économique pour comprendre quelles réticences les ménages d'Ampitatafika peuvent opposer à une certaine formalisation du crédit.

Les blocages face au micro-crédit

Nous ne nous intéressons ici qu'aux obstacles à l'adoption du crédit c'est-à-dire à la demande de la part des ménages ruraux d'Ampitatafika. Nous ferons l'hypothèse qu'au-delà de la question du crédit en elle-même, c'est avant tout sa forme associative ou communautaire qui rend les paysans méfiants face à son adoption.

Dans la commune rurale d'Ampitatafika, si 41 % des ménages ont au moins un de leur membre dans une association, seuls 9 % d'entre eux adhèrent à des associations économiques, dont plus de la moitié à l'Association des usagers de l'eau. Il existe une relation directe et forte entre le taux d'adhésion à une association économique et le revenu. Pour les ménages ayant un revenu annuel inférieur à 500 000 Fmg, le taux d'adhésion est de 6 % à comparer au taux de 19 % pour les ménages ayant des revenus annuels supérieurs à 5 millions de Fmg. L'aversion au risque et l'impossibilité d'y faire face est la cause de cette différence, les paysans les plus pauvres émettant de nombreuses réserves quant à leur inscription dans une telle logique¹⁷.

Il y a d'abord la peur de l'échec personnel. Peur de ne pas comprendre le mécanisme initial du projet, peur de ne pas pouvoir en suivre la comptabilité, peur de ne pas en maîtriser les rouages au cours de son déroulement, peur des autres risques déjà mentionnés, qui mettraient le ménage dans l'impossibilité de rembourser et donc d'être soumis à la pression sociale des autres participants du projet. Pour la plupart des paysans, le principe de la caution solidaire selon lequel la banque ou l'organisme initiateur du projet s'adresse non pas à un individu mais à un groupe d'individus possède plus d'inconvénients que d'avantages. Pour l'organisme prêteur, la caution solidaire permet de faire des économies de coûts de transaction

17. Les obstacles à l'adhésion aux mouvements associatifs et aux projets de développement sont analysés en détail dans Nomenjanahary [2007] et Rakotovazaha [2007] qui ont conduit des entretiens à Ampitatafika sur ce thème.

et de compter sur l'auto-contrôle du groupe d'individus ayant emprunté de l'argent. Mais du point de vue des paysans, la pression sociale qu'ils ont subie ou qu'ils pourraient subir de la part de leurs pairs en cas de difficulté de remboursement est vécue comme une épreuve très douloureuse, qui peut aboutir à une forme d'ostracisme, de rejet de la communauté et à la vente de leurs terres. En effet, si l'emprunt collectif n'est pas remboursé totalement, l'organisme exclut de fait tout le groupe bénéficiaire lors d'une prochaine opération. C'est pourquoi les sanctions sur les individus qui ne remboursent pas sont extrêmement rigides, puisque les autres paysans ne peuvent généralement pas rembourser à leur place.

Un autre type de crainte exprimée par les chefs de ménage d'Ampitatafika est celle envers les autres membres de l'association et envers le principe même de l'association. D'abord, certains membres de l'association pourraient purement et simplement exercer une malversation sur les fonds. Ensuite, pour les mêmes raisons que ci-dessus, une partie des membres pourraient involontairement ne pas jouer le jeu associatif tout simplement parce qu'ils n'en ont pas compris ou n'en maîtrisent pas les règles. Enfin, même dans un esprit positif de coopération unanime, la diversité des mentalités¹⁸ peut aboutir à des impasses sur les prises de décision, sur la manière de gérer les affaires. Ceci est d'autant plus vrai que les adhérents sont nombreux, pauvres et non éduqués et qu'ils ne disposent pas des compétences juridiques, administratives ou de gestion.

Les arguments relatés ne sont pas de simples supputations de la part des individus mais sont fondés sur leur propre expérience ou celle de leurs proches parents. Le poids du passé en matière de micro-crédit et de projets associatifs de développement est très lourd pour beaucoup d'entre eux. Droy [1993] relate quelques temps forts de l'histoire du micro-crédit à Madagascar : en 1958, un réseau mutualiste est implanté par le Crédit de Madagascar et voit sa faillite occasionnée par les usuriers qui se sont sentis menacés ; en 1977, trois banques octroient des prêts à des villages entiers et les crédits non remboursés sanctionnent le village dans son ensemble qui se voit refuser l'accès à de nouveaux crédits. Le phénomène d'anti-sélection a joué ici à merveille puisque les bons payeurs dans un village n'ont pas pu avoir accès à un nouveau crédit tandis que les mauvais payeurs ont empêché le crédit ; dans les années 1980, la crise qui s'est ensuivie de la désorganisation de la filière riz et de la création des coopératives a créé de forts ressentiments de la part de la population qui s'est sentie lésée. À partir de là, il était permis voire salutaire de récupérer l'argent « volé » par le *fanjakana* (État, Pouvoirs publics) et tout projet de développement ou de financement extérieur à la communauté villageoise pouvait pâtir de cet état d'esprit. Le mouvement associatif ou toute autre proposition d'organisation communautaire étaient assimilés aux anciennes coopératives et à la corruption de leurs dirigeants.

18. Dans les entretiens menés par Rakotovazaha [2007], le terme *toe-tsaina* est très souvent cité comme étant un obstacle à la bonne marche des structures associatives. Sa traduction littérale est le « caractère de la pensée ».

Dans ce panorama, Ampitatafika ne fait pas exception. Nomenjanahary [2007] dresse un bilan plutôt négatif des tentatives de micro-crédit, des projets de développement dans la commune et montre que la plupart des paysans n'ont pas pu rembourser leur crédit, que des conflits ont eu lieu sur le partage d'intrants ou sur la propriété foncière, que l'insécurité a bridé plusieurs projets et que le nombre de bénéficiaires des projets est extrêmement réduit.

Conclusion

Dans la commune rurale d'Ampitatafika, dans les Hautes Terres malgaches, les stratégies anti-risques sont plus souvent réactives que préventives, ce qui n'est pas surprenant à l'aune de la grande pauvreté de la population. La communauté villageoise dans son ensemble joue de moins en moins bien son rôle de gestion collective des risques eu égard à la pauvreté généralisée de ses membres et au coût d'entretien du lien social devenu prohibitif.

Pour autant, aucun système d'assurance formelle ou de prise en charge institutionnelle des risques n'existe. C'est la communauté qui joue toujours ce rôle mais une communauté dont le nombre de ménages ou de membres réellement actifs semble se resserrer. Ceci est consécutif à la difficulté d'entretenir aujourd'hui des relations nombreuses et denses mais aussi à la nécessité de minimiser un type de risque particulier : celui de ne pas être secouru par autrui en cas de problèmes. En effet, le cercle vicieux de la trilogie « pauvreté/vulnérabilité/stratégies anti-risques à court terme » s'aggravant au fil des années et des générations, le filet de sécurité ultime qu'est le recours aux pairs doit être le plus fiable possible et donc le lien social contrôlé au mieux.

C'est selon cette grille de lecture que l'on peut aussi interpréter le peu d'enthousiasme des paysans à participer à des projets collectifs économiques, que ce soit dans le domaine du micro-crédit ou de l'amélioration de la productivité agricole. Peut-être faudrait-il simplement mieux dimensionner les projets et regrouper les ménages sur des choix personnels et affinitaires ? Car, au risque de briser le mythe de l'affinité communautaire, il semble bien que les paysans les plus pauvres ne soient pas enclins à rejoindre des groupes de quelques dizaines d'autres paysans, surtout si ces groupes sont déjà constitués par les plus aisés et influents d'entre eux. On peut donc songer à resserrer les attributions de micro-crédit autour par exemple du noyau dur de la famille constituée par les ascendants et descendants et les frères et sœurs. C'est ce qui a été fait par la célèbre *Grameen Bank*, dont les groupes d'emprunteurs de micro-crédit sont constitués de cinq personnes seulement.

Car c'est bien de la confiance dont il s'agit *in fine* et comme le souligne Servet [1997, p. 30], elle « varie en *étendue* (selon le nombre de personnes impliquées) et l'on peut faire l'hypothèse que la variation de l'étendue de la confiance change la nature de celle-ci ». Finalement, s'il est une (méta)stratégie de long terme élaborée pour maintenir la durabilité sociale à Ampitatafika et éviter ainsi les risques de dysfonctionnements graves [Dubois, Mahieu 2002], c'est bien celle qui consiste à revisiter les liens entre le social et l'économique dans la gestion des risques.

BIBLIOGRAPHIE

- ALTHABE G. [2000], « Circulation monétaire et communautés villageoises malgaches », in *Anthropologie politique d'une décolonisation*, Paris, L'Harmattan, coll. Anthropologie critique, p. 135-173.
- BANQUE MONDIALE [2001], *Rapport sur le développement dans le monde. Combattre la pauvreté*, Paris, Éditions Eska, 381 p.
- BARDHAN P., UDRY C. [1999], *Development Microeconomics*, Oxford, Oxford University Press, 242 p.
- BAUMANN E. [2004], « Microentreprise et gestion de la vulnérabilité en Afrique subsaharienne, passé et présent », *Dialogue*, ADA-Appui au Développement Autonome, n° 33, p. 31-53.
- BEN PORATH Y. [1980], « The F-connection : families, friends and firms and the organization of exchange », *Population and Development Review*, n° 6, p. 1-30.
- BLANC-PAMARD C. [1998], « La moitié du quart. Une ethnographie de la crise à Tananarive et dans les campagnes de l'Imerina (Madagascar) », *Natures, Sciences, Sociétés*, vol. 6, n° 4, p. 20-32.
- BLANC-PAMARD C., RAKOTO RAMIARANTSOA H. [2000], *Le terroir et son double. Tsarahonana 1966-1992, Madagascar*, Paris, IRD Éditions, 254 p.
- BOCKEL L. [2003], *Filière riz et pauvreté rurale à Madagascar : déterminants d'une stratégie de réduction de la pauvreté rurale et politiques publiques de développement*, thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Metz, 423 p.
- BINET P., BRIET P., GASTINEAU B., GASTINEAU P., OMRANE M. [2005], « Conditions de vie des ménages dans la commune rurale d'Ampitatafika en période de soudure. Conséquences de la hausse du prix du riz sur les pratiques agricoles et la formation du revenu (décembre 2004-février 2005) », *Travaux et Documents du programme 4D*, n° 1, Institut Catholique de Madagascar et Institut de Recherche pour le Développement, Antananarivo, 18p.
- BRIET P. [2005], « Activités des ménages en période de crise : des solutions diverses face un problème commun », *Travaux et Documents du programme 4D*, n° 4, Institut Catholique de Madagascar et Institut de Recherche pour le Développement, Antananarivo, 14 p.
- CHARMES J. [2003], « Le capital social : quelques conceptions et données empiriques tirées du contexte africain », in J. Ballet et R. Guillon (éd.), *Regards croisés sur le capital social*, Collection Éthique économique, L'harmattan, Paris, p. 113-134.
- DROY I. [1993], « L'usurier et le banquier : le crédit rural à Madagasca », in C. Blanc-Pamard (éd.), *Dynamique des systèmes agraires. Politiques agricoles et initiatives locales : adversaires ou partenaires*, Paris, ORSTOM, coll. Colloques et Séminaires, p. 291-311.
- DUBOIS J.-L., MAHIEU F.-R. [2002], « La dimension sociale du développement durable : réduction de la pauvreté ou durabilité sociale ? », in J.-Y. Martin (éd.), *Développement durable ? Doctrines, pratiques, évaluations*, Paris, IRD Éditions, p. 73-94.
- DUPRÉ TAHRI L. [2006], « Comment expliquer les échecs de la microfinance africaine ? », Colloque *Analyses et pratiques du développement*, AUF et Criisea, Amiens, 26-27 octobre, 26 p.
- ELLIS F. [1998], « Household strategies and rural livelihood diversification », *Journal of Development Studies*, vol. 35, n° 1, p. 1-38.
- FAUROUX E. [2002], *Comprendre une société rurale : une méthode d'enquête anthropologique appliquée à l'Ouest malgache*, Paris, GRET, Études et Travaux, 152 p.
- GALY M. [1999], « Anthropologie de la pauvreté : mécanismes amortisseurs à Tamatave et dans le Vakinankaratra », in Cornell University, GRecCS, COMODE, M. Galy, *Mécanismes amortisseurs qui jouent en faveur des ménages vulnérables*, Atelier du Projet « Participation et Pauvreté », USAID, 1^{er} juin, Antananarivo, Paris 25-32.
- GANNON F., SANDRON F. [2005], « Entraide et réseaux sociaux à Ampitatafika. Analyse d'entretiens », *Travaux et Documents du programme 4D*, n° 6, Institut Catholique de Madagascar et Institut de Recherche pour le Développement, Antananarivo, 24 p.

- GANNON F., SANDRON F. [2006], « Échange, réciprocité et innovation dans une communauté paysanne. Une lecture conventionnaliste », *Économie Rurale*, 292, p. 50-67.
- GONDARD-DELCROIX C. [2007], « Risque, pluriactivité rurale et dynamique de pauvreté : une application en milieu rural malgache », communication au Colloque *Dynamiques rurales à Madagascar : perspectives sociales, économiques et démographiques*, 23-24 avril, Institut National de la Statistique, Cellule du Réseau des Observatoires Ruraux de l'EPP/PADR, Institut de Recherche pour le Développement, DIAL, Antananarivo.
- GRANDIDIER A., GRANDIDIER G. [1914], *Histoire physique, naturelle et politique de Madagascar. Vol. 4 : Ethnographie. Tome deuxième*, Paris, Imprimerie Nationale, 376 p.
- GRANOVETTER M. [1985], « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, vol. 91, n° 3, p. 481-510.
- GUILMOTO C.Z., SANDRON F. [2003], *Migration et développement*, Paris, La Documentation française, 142 p.
- HE Y. [1994], « Économie néo-institutionnelle et développement. Une analyse synthétique », *Revue d'économie du Développement*, n° 4, p. 3-34.
- HUGON P. [1993], *L'économie de l'Afrique*, Paris, La Découverte, 128 p.
- HOLZMANN R., JØRGENSEN S. [2000], « Gestion du risque social : cadre théorique de la protection sociale », *Série de Documents de Discussion sur la Protection Sociale*, n° 6, Banque Mondiale, 36 p.
- MARCOUX R. [1997], « Le travail, un jeu d'enfants ? À propos de la contribution des enfants à la subsistance des ménages au Mali », in M. Pilon, T. Locoh, E. Vignikin, P. Vimard (éd.), *Ménages et familles en Afrique. Approches des dynamiques contemporaines*, Paris, Études du Ceped, n° 15, p. 209-221.
- MÉNARD C. [1990], *Économie des organisations*, Paris, La Découverte, 128 p.
- NOMENJANAHARY V. [2007], « Développement local et participation de la population », *Travaux et Documents du programme 4D*, n° 19, Institut Catholique de Madagascar et Institut de Recherche pour le Développement, Antananarivo, 20 p.
- OMRANE M. [2006], « Accès à la terre et gestion foncière dans les Hautes Terres malgaches : pratiques coutumières et logique de sécurisation des droits », communication présentée à la Conférence *Le foncier : leçons et enjeux*, Association Francophone d'Anthropologie du Droit, Institut Français de Pondichéry, Pondichéry, Inde, 17-19 mars, 14 p.
- RAKOTOVAZAH A. J. [2007], « Mouvement associatif et développement », *Travaux et Documents du programme 4D*, n° 14, Université Catholique de Madagascar et Institut de Recherche pour le Développement, Antananarivo, 18 p.
- RÉGNARD C. [2003], *Crise économique, santé et mortalité à Madagascar*, Paris, L'Harmattan, coll. Populations, 292 p.
- RÉPUBLIQUE DE MADAGASCAR [2006], *Document de stratégie pour la réduction de la pauvreté, Rapport annuel de mise en œuvre*, Antananarivo, 90 p.
- ROSENZWEIG M.R. [1988], « Risk, implicit contracts and the family in rural areas of low-income countries », *The Economic Journal*, 98, p. 1148-1170.
- SANDRON F. [2006], « Le fihavanana à Madagascar : lien social et économique des communautés rurales », communication au Colloque *Analyses et pratiques du développement*, CRIISEA, Université de Picardie, Amiens, 26-27 octobre, 16 p.
- SERVET J.-M. [1997], « Le chapeau », in P. Bernoux, J.-M. Servet (éd.), *La construction sociale de la confiance*, Paris, Montchrestien, p. 17-38.
- STOEBENAU K., VALENTE T. [2006], « Using network analysis to understand community-based programs : a case study from Highland Madagascar », *International Family Planning Perspectives*, vol. 29, n° 4, p. 167-173.

Trajectoires de crédit et vulnérabilité des ménages ruraux : le cas des Cecam de Madagascar

*Emmanuelle Bouquet**, *Betty Wampfler***, *Éliane Ralison****,
*Marc Roesch*****¹

Introduction

Les travaux récents sur la pauvreté privilégient une approche dynamique et cherchent à en clarifier les liens avec le risque et la vulnérabilité [Morduch, 1994 ; Kanbur, Squire 1999 ; Hulme, Shepherd, 2003]. La vulnérabilité face au risque peut enfermer les ménages dans un cercle vicieux de pauvreté, faire tomber dans la pauvreté des ménages non pauvres, ou y faire retomber des ménages qui en étaient sortis. Dans ce cadre, les réflexions sur la lutte contre la pauvreté mettent l'accent sur les mécanismes permettant de gérer le risque ex ante et de faire face aux chocs ex post. La diversité et la flexibilité de ces mécanismes sont présentées comme des aspects fondamentaux [Moser, 1998 ; Dercon, 1999 ; Wright, 2000 ; Kabeer, 2002].

La prise en compte explicite du risque et de la vulnérabilité soulève de nouvelles questions sur le rôle des services financiers dans l'économie des ménages. Ces questions prennent un relief particulier compte tenu de l'essor de la microfinance et des attentes qui lui sont associées en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté. Considérer les services financiers (de crédit, mais également d'épargne et d'assurance) comme un mécanisme de gestion du risque et de la vulnérabilité permet d'une part d'alimenter les réflexions sur la nature de la demande et l'adéquation de l'offre [Eswaran, Kotwal, 1989 ; Rutherford, 1999 ; Morduch, 1999 ; Zeller, Sharma, 2002 ; Churchill 2003 ; CGAP, 2003]. Cela permet d'autre

* Économiste, CIRAD, UMR MOISA, Montpellier, F-34398, France – emmanuelle.bouquet@cirad.fr.

** Socio-économiste, UMR MOISA – betty.wampfler@cirad.fr.

*** Agro-économiste, FOFIFA – eralison@yahoo.com.

**** Économiste, IRD, UMR 151 LPED Université de Provence/IRD, en poste à l'Institut Français de Pondichéry Inde – marc.roesch@ifpindia.org.

1. Les données présentées dans cet article ont été recueillies dans le cadre d'un contrat d'étude financé par le Fonds Européen de Développement à Madagascar et sont la propriété du Gouvernement de Madagascar. Les analyses correspondent à des résultats partiels de l'étude et sont de la seule responsabilité des auteurs.

part d'élargir le champ des études d'impact des institutions de microfinance, initialement centrées sur l'augmentation du revenu et du patrimoine [Hulme, 2000]. Selon Sebstad et Cohen [2000], la microfinance pourrait en effet avoir un impact plus significatif sur la réduction de la vulnérabilité que sur la réduction de la pauvreté monétaire *stricto sensu*.

Si la microfinance est porteuse de promesses, elle est également porteuse de défis. En particulier, le développement de la microfinance rurale rencontre des difficultés, en raison de la structure des coûts d'opération mais aussi de la structure des risques auxquels sont confrontées les unités économiques [Barham *et alii*, 1996 ; Yaron, Charitonenko, 1998 ; Wampfler, Lapenu, 2002 ; Nagarajan, Meyer, 2005 ; Christen, Pearce, 2005]. Par son ancienneté (fondé en 1993), sa portée (plus de 80 000 sociétaires) ainsi que par la diversité et le caractère innovant des produits financiers proposés, le réseau des Caisses d'épargne et de crédit mutuel de Madagascar (Cecam) est un des pionniers en matière de microfinance rurale et agricole à l'échelle internationale.

Cet article s'intéresse au lien entre risque et microfinance en milieu rural en prenant le cas des sociétaires du réseau Cecam. Il cherche en particulier à explorer la question suivante : dans quelle mesure la trajectoire de crédit des sociétaires constitue-t-elle un dispositif de gestion du risque et de réduction de la vulnérabilité ? La première partie présente le cadre d'analyse, qui explicite les relations entre microfinance, gestion du risque et pauvreté. La deuxième partie présente le contexte des Cecam et la méthode de collecte et d'analyse des données. La trajectoire de crédit est traitée à travers des indicateurs d'intensité (nombre de crédits) et de diversité (nombre de produits différents utilisés). La prise en compte des caractéristiques de la trajectoire de crédit sur une période donnée permet d'intégrer une dimension dynamique et qualitative à l'analyse, à la différence de la variable binaire usuelle présence/absence de crédit. La troisième partie présente les principaux résultats. D'une manière générale, les données suggèrent une relation positive entre la diversité et l'intensité de la trajectoire de crédit des sociétaires des Cecam d'une part, la perception d'une réduction de leur vulnérabilité d'autre part, même si, dans certaines situations, le crédit peut s'avérer une source de risque. Les conditions d'accès aux crédits indiquent par ailleurs une relative équité vis-à-vis des sociétaires les plus pauvres. La conclusion s'appuie sur les résultats pour en dériver des enseignements à portée opérationnelle dans le domaine de la microfinance rurale : la continuité de l'offre de crédit sur le long terme, la diversification des produits financiers, y compris pour l'investissement, et l'adéquation des procédures aux réalités économiques des ménages ruraux apparaissent comme des facteurs déterminants.

Risque, vulnérabilité, et produits financiers : un cadre d'analyse

L'article reprend dans ses grandes lignes le cadre d'analyse développé par Sebstad et Cohen [2000]. Ces auteurs définissent la vulnérabilité en fonction (inverse) de la capacité d'un individu ou d'un ménage de gérer le risque, ex ante ou

ex post. Le lien entre pauvreté et vulnérabilité n'est pas univoque et doit être pensé en dynamique, la vulnérabilité pouvant enfermer des ménages dans des trappes de pauvreté, ou faire glisser dans la pauvreté des ménages non pauvres. Deux principaux mécanismes sont à l'œuvre : d'une part la résilience limitée face à des chocs économiques, ces derniers pouvant freiner un processus d'accumulation voire entraîner une spirale de décapitalisation et de fragilisation prolongée des bases de génération du revenu ; d'autre part l'aversion au risque, qui se traduit par des stratégies de sécurisation pouvant jouer au détriment de la rentabilité des activités [Eswaran, Kotwal, 1990 ; Rozensweig, Binswanger, 1993 ; Morduch, 1995 ; Wood, 2003 ; Zimmerman, Carter, 2003].

Les chocs économiques peuvent affecter les ménages de deux manières : (1) en réduisant leurs revenus, de manière ponctuelle (par exemple en cas de chute de rendement, ou de chute des prix), ou plus structurelle (par exemple en cas de perte d'un outil de production, ou de décès d'un membre productif de la famille) ; (2) en augmentant leurs dépenses (par exemple, en cas de maladie). De manière symétrique, les stratégies de gestion du risque par les ménages renvoient à deux grands types de finalités : (1) lissage des revenus et (2) lissage de la consommation [Morduch, 1995]. Ces stratégies peuvent reposer sur différents mécanismes : diversification des sources de revenus, choix des activités productives, constitution d'un capital, y compris humain et social, gestion de la trésorerie, etc. Pour Sebstad et Cohen, c'est la possibilité de combiner plusieurs types de mécanismes, formels ou informels, et présentant des qualités de flexibilité et de polyvalence, qui contribue à réduire la vulnérabilité.

Les services financiers proposés par les institutions de microfinance, même lorsqu'il ne s'agit pas de produits d'assurance à proprement parler, peuvent constituer un mécanisme important de réduction de la vulnérabilité, en agissant sur différents niveaux [Sebstad, Cohen 2000 ; Zeller, Sharma, 2002 ; Churchill, 2003]. Ex post, par exemple à travers des crédits de dépannage, ils peuvent mitiger les effets négatifs d'un choc. Ex ante, sous diverses modalités (crédit, épargne), ils peuvent contribuer à la diversification des sources de revenu, à la gestion de la trésorerie, à la constitution d'un portefeuille d'actifs, etc., qui constituent autant de mécanismes de protection contre le risque. Combinés, ces différents mécanismes peuvent également promouvoir chez les ménages une attitude moins « risk-averse » et donc potentiellement plus génératrice de revenu.

Si le crédit peut constituer un mécanisme de protection contre le risque, il peut également s'avérer une source de risque. Une difficulté de remboursement, quelle qu'en soit la cause (capacité de paiement mal évaluée, calendrier de remboursement mal calé, choc économique imprévu, etc.), peut se solder par la nécessité de vendre un actif ou de réduire la consommation du ménage. Une cessation de paiement peut se solder par la saisie des actifs mis en garantie. Les problèmes de remboursement peuvent par ailleurs compromettre les possibilités d'accès à des crédits ultérieurs, et donc réduire la gamme de mécanismes de gestion du risque à la disposition du ménage.

Dans leur cadre d'analyse, Sebstad et Cohen accordent une place particulière à la question des actifs (voir également Moser 1998), parce que ceux-ci sont susceptibles d'intervenir de plusieurs manières dans la réduction de la vulnérabilité des ménages : (1) à travers la diversification (et, partant, le lissage) des revenus, (2) à travers la possibilité de liquidation en cas de choc (lissage de la consommation), et (3) en tant que garantie sécurisant l'accès au crédit. Ce rôle important assigné aux actifs vient souligner que le crédit d'investissement reste un des principaux points d'achoppement de la microfinance actuelle.

Contexte et méthode

Créé en 1993, le réseau comptait à la fin de l'année 2005 179 caisses locales et 83 000 sociétaires répartis sur 9 régions du pays. L'encours de crédit s'élevait à 15 milliards d'Aryary², celui d'épargne à 5 milliards d'Ar.

À la différence de nombreuses institutions de microfinance rurale qui se concentrent plutôt sur les secteurs non agricoles et se caractérisent par une certaine standardisation de leur offre financière, les Cecam ont développé dès les premières années d'opération une gamme diversifiée de produits de crédit avec une orientation agricole. Dans le reste de cet article, on s'intéressera plus particulièrement à quatre produits, qui concentrent 80 % de la valeur du portefeuille et 96 % des dossiers de crédits : (1) le crédit productif, essentiellement (mais pas exclusivement) dédié aux activités agricoles ; (2) le GCV (Grenier Commun Villageois), produit de crédit-stockage pour le riz ; (3) le crédit social qui est un crédit de dépannage ; (4) le LVM (Location-Vente Mutualiste), produit de crédit-bail pour l'investissement dans de l'équipement agricole ou non agricole (tab. 1).

Tab. 1 – Caractéristiques moyennes des principaux produits de crédit

	Productif	Crédit-stockage	Social	Crédit-bail
Montants (Ar)	337 000	433 000	45 000	697 000
Durée (mois)	8	6	3	20
N obs.	434	357	113	83

Source : Crédits pris par les 305 ménages sociétaires du panel entre 2003 et 2006.

Sur ces quatre produits, deux ont été conçus explicitement par rapport au risque : le crédit social, pour les aléas du cycle de vie ; le crédit-stockage, pour les risques saisonniers et covariants associés au marché du riz [Rakotoarison, Ratsitoarimanga, 2006]. Le cadre d'analyse de Sebstad et Cohen permet d'intégrer les deux autres types de crédit et la façon dont ils sont susceptibles d'avoir un effet sur la vulnérabilité : le crédit productif en lien avec la gestion de trésorerie (saisonna-

2. 1 euro = 2 500 Ar.

lité des cycles agricoles)³ ; le crédit-bail en lien avec le rôle du portefeuille d'actifs dans la capacité à faire face au risque. Le crédit-bail présente par ailleurs un intérêt particulier compte tenu de l'absence quasi-généralisée de crédits d'investissement dans le secteur de la microfinance, et plus encore dans la microfinance rurale [Wampfler, Bouquet, Ralison 2007].

Les données sont issues de deux phases d'enquêtes, réalisées en 2003 et en 2006 auprès de ménages ruraux de Madagascar, dans le cadre d'une étude d'impact du réseau. Les ménages enquêtés comprennent des sociétaires des Cecam et des non sociétaires. Un questionnaire quantitatif comprenant différents modules relatifs à l'économie du ménage et à sa trajectoire de crédit a été appliqué à un même panel à deux reprises, au printemps 2003 (N = 507) et au printemps 2006 (N = 412⁴). Des entretiens approfondis orientés sur les logiques et les perceptions des ménages ont été conduits auprès de 100 ménages en 2003, 50 en 2006. Dans la mesure où l'article s'intéresse plus spécifiquement aux caractéristiques de la trajectoire de crédit, les données présentées se concentrent sur les sociétaires (N = 305 en 2006).

L'article cherche à apporter des éléments de réponse à la question suivante : dans quelle mesure la trajectoire de crédit constitue-t-elle un dispositif de gestion du risque et de réduction de la vulnérabilité ? Il s'appuie sur des statistiques descriptives, qui correspondent à une première phase de traitement des données de panel collectées en 2006, mises en perspective avec les données collectées auprès des mêmes sociétaires en 2003. Les nombreux matériaux qualitatifs ainsi que les résultats plus larges de l'étude 2003 [Wampfler *et alii*, 2003] permettent de compléter et de valider les interprétations.

Afin de restituer la dimension dynamique et de comparer les sociétaires sur une période similaire, les principales variables analysées renvoient aux trajectoires des sociétaires entre 2003 et 2006. La trajectoire de crédit est traitée à travers des indicateurs d'intensité (nombre de crédits sur la période) et de diversité (nombre de produits différents utilisés). La notion de vulnérabilité est abordée à travers un indicateur subjectif qui est l'évaluation par les sociétaires de l'évolution entre 2003 et 2006 de leur capacité à faire face aux problèmes. L'évolution de la vulnérabilité pouvant être imputable à de nombreux facteurs, un indicateur complémentaire porte sur la perception par les sociétaires du rôle des Cecam dans cette évolution. Tout au long de l'article, une question récurrente est celle de savoir si les dynamiques de vulnérabilité et d'accès au crédit touchent les ménages de manière différenciée selon leur niveau de pauvreté relative. On utilisera une catégorisation des ménages en trois classes : aisés, moyens et pauvres. Cette catégorisation correspond à la situation des ménages au début de la période d'étude, en 2003. Elle a été réalisée à partir d'une analyse factorielle des correspondances

3. C'est également le cas du crédit-stockage, pour les cultures de contre-saison.

4. La différence correspond à l'attrition.

intégrant différents indicateurs d'activité, de revenu et de patrimoine [Wampfler et alii, 2003]⁵.

Tab. 2 – Classes de ménages

	Aisés	Moyens	Pauvres
N obs.	99	152	161
% total enquêtés	24 %	37 %	39 %
% sociétaires	27 %	42 %	31 %
Revenu monétaire moyen (millions Ar 2003)	2,4	1,0	0,3
Patrimoine moyen (équipement et cheptel) (millions Ar 2003)	2,5	1,0	0,6
% de ménages dont le revenu est exclusivement agricole	22 %	40 %	52 %

Principaux résultats

Trajectoires de crédit

- Intensité et diversité

Le tableau 3 présente les principales combinaisons dans les trajectoires de crédit des sociétaires depuis leur adhésion jusqu'en 2006. Il illustre l'importance de la diversification des produits de crédit CECAM (84 % des sociétaires ont utilisé au moins deux produits de la gamme CECAM depuis leur adhésion, et 19 % en ont utilisé au moins quatre) et met en évidence le rôle pivot du crédit productif, en binôme avec le crédit-stockage.

Tab. 3 – Combinaisons de crédits dans la trajectoire de crédit depuis l'adhésion

Nombre de produits différents	% de sociétaires	Combinaisons les plus fréquentes	% du total de combinaisons
0	5 %	–	–
1	11 %	Productif	68 %
2	30 %	<ul style="list-style-type: none"> • Productif – crédit-stockage • Productif – Social 	59 % 23 %

5. La question des changements éventuels de catégorie entre 2003 et 2006 sort du champ du présent article.

Tab. 3 – Combinaisons de crédits dans la trajectoire de crédit depuis l'adhésion (suite)

Nombre de produits différents	% de sociétaires	Combinaisons les plus fréquentes	% du total de combinaisons
3	35 %	<ul style="list-style-type: none"> • Productif – crédit-stockage – Social • Productif – crédit-stockage – crédit-bail 	40 % 34 %
≥ 4	19 %	<ul style="list-style-type: none"> • Productif – crédit-stockage – crédit-bail – Social 	58 %
Total	100 % (N = 305)		

Le tableau 4 présente les caractéristiques des trajectoires de crédit sur la période 2003-2006, ce qui permet de comparer des sociétaires présentant des anciennetés d'adhésion dissemblables. Il confirme la dimension de diversité (deux crédits différents en moyenne sur la période) et souligne la dimension de l'intensité de la trajectoire de crédit : en moyenne sur la période, chaque sociétaire a eu recours à près de quatre crédits, soit plus d'un crédit par an.

Tab. 4 – Caractéristiques moyennes des trajectoires de crédit 2003-2006

	Tous sociétaires (N = 305)	Aisés	Moyens	Pauvres
Nombre de crédits (intensité)	3,7	3,2	3,9	3,8
Nombre de crédits différents (diversité)	1,8	1,6	1,9	1,9

• Utilisation des crédits

Les déclarations des sociétaires sur l'utilisation principale des crédits pris entre 2003 et 2006 indiquent que la plupart des crédits sont affectés conformément à la finalité pour laquelle ils ont été conçus : crédit social pour résoudre un problème urgent (88 % des cas), crédit productif et crédit-stockage pour financer des activités productives (87 % et 66 % respectivement), crédit-bail pour financer un investissement (93 %). Celui-ci n'est pas nécessairement d'ordre productif : il concerne un équipement ménager dans 36 % des cas.

Les sociétaires avaient la possibilité de déclarer jusqu'à trois utilisations pour chaque crédit. L'objectif était de mettre en évidence la fongibilité des crédits et l'intérêt que le crédit peut présenter comme source de flexibilité permettant de répondre à la diversité des besoins des ménages dans la gestion de leurs finances. Selon les déclarations des ménages, 13 % seulement des crédits font l'objet d'utilisations multiples. Ce pourcentage s'élève à 22 % pour le crédit-stockage, qui

présente un caractère plus polyvalent. La prise en compte des réponses multiples fait augmenter la part des crédits qui sont affectés tout ou partie au financement des activités productives, agricoles et non agricoles.

Il est possible que les sociétaires aient sous-déclaré les utilisations multiples par manque de confiance dans la confidentialité des réponses vis-à-vis des Cecam⁶. Les données peuvent cependant suggérer une autre interprétation, qui a été confirmée dans les entretiens qualitatifs. Dans la mesure où les sociétaires ont la possibilité de combiner différents produits de la gamme Cecam de manière séquentielle et/ou concomitante, la fonction de flexibilité est assurée par la diversification des produits et l'adaptation des procédures plutôt que par la diversion des montants du crédit vers une utilisation autre que celle prévue par les Cecam.

Les entretiens qualitatifs avec les sociétaires confirment l'importance qu'ils accordent à, d'une part, la possibilité de jouer sur les combinaisons de produits offerts par les Cecam et, d'autre part, la continuité dans l'accès aux crédits année après année (notamment pour le crédit productif et le crédit-stockage en lien avec les cycles de production et de commercialisation). Les sociétaires soulignent en particulier l'importance de maintenir une bonne relation avec les Cecam afin de sécuriser l'accès aux crédits ultérieurs. L'objectif de continuité dans l'accès au crédit remplit ainsi une fonction d'incitation au remboursement.

- Conditions d'accès

Même si la microfinance se fixe comme objectif de réduire le niveau d'exclusion vis-à-vis des produits financiers, elle n'est souvent pas exempte de problèmes de rationnement de crédit, notamment à l'encontre des ménages les plus pauvres [Mosley, Hulme, 1998]. Le sociétariat des Cecam présente lui-même un biais en faveur des ménages aisés et moyens au détriment des ménages pauvres [Wampfler *et alii*, 2003]. Cela dit, les Cecam parviennent à toucher un sociétariat composé à 31 % de ménages pauvres, et les données suggèrent que les conditions d'accès aux crédits Cecam sont relativement équitables. Le tableau 4 montre ainsi que les niveaux moyens d'intensité et de diversité des trajectoires de crédit entre 2003 et 2006 sont indépendants du niveau de richesse des ménages (tests de Student non significatifs). La distribution de l'ensemble des crédits pris par les sociétaires depuis leur adhésion (tab. 5) ne montre pas de déséquilibre en fonction du niveau de richesse, à l'exception du crédit-bail (Khi2 significatif à 1 %). Le crédit-bail est surreprésenté chez les ménages riches, mais il touche également 22 % de ménages pauvres, ce qui est notable pour un crédit d'investissement rural.

6. Les déclarations d'utilisation peuvent être sujettes à caution lorsque les ménages perçoivent un risque de rétorsion de la part de l'institution financière en cas d'utilisation non conforme aux procédures. Dans la mesure où les Cecam n'exercent pas de contrôle sur l'utilisation des crédits, le niveau de fiabilité de ces déclarations peut être considéré comme satisfaisant.

Tab. 5 – Distribution des crédits depuis l'adhésion, par classe de richesse

	Aisé	Moyen	Pauvre	Total	N obs.
Productif	22 %	48 %	31 %	100 %	1 041
Crédit-stockage	25 %	44 %	31 %	100 %	735
Social	21 %	49 %	30 %	100 %	338
Crédit-bail	37 %	41 %	22 %	100 %	130
Total crédits	23 %	46 %	30 %	100 %	2 244
Total sociétaires	27 %	42 %	30 %	100 %	305

Un déséquilibre de distribution des crédits par classe de richesse ne traduit pas nécessairement de processus d'exclusion. Il peut également révéler une segmentation de la demande de crédit. Le rationnement sur les crédits peut être appréhendé plus directement à travers deux autres indicateurs : le refus de crédit et une différence entre le montant demandé et le montant obtenu [Barham *et alii*, 1996 ; Zeller, 1994]⁷. Le tableau 6 montre que la distribution de ces deux indicateurs est indépendante du niveau de richesse des ménages (Khi2 non significatif).

Tab. 6 – Rationnement du crédit entre 2003 et 2006, par classe de richesse

	aisé	moyen	pauvre	total	N obs.
Différence de montant					
oui	28 %	43 %	29 %	100 %	72
non	23 %	47 %	30 %	100 %	233
Refus de crédit					
oui	25 %	41 %	35 %	100 %	69
non	28 %	43 %	29 %	100 %	236

Une analyse de la distribution des incidents de paiement enregistrés par les Cecam sur l'ensemble des crédits pris par les sociétaires depuis leur adhésion (tab. 7) montre que leur occurrence est indépendante du niveau de richesse des ménages (Khi2 non significatif). En revanche, il semble qu'en cas d'incident de paiement, les pauvres soient plus susceptibles d'essayer un refus lors de la demande suivante : le motif « refus pour cause d'incident de paiement lors du crédit antérieur » représente 42 % des cas de refus pour les pauvres, contre 20 % pour les non pauvres.

7. Ces indicateurs n'excluent pas l'existence d'autres mécanismes non observables de rationnement, notamment à travers l'auto-exclusion de certains ménages.

Tab. 7 – Distribution des incidents de paiement sur l'ensemble des crédits depuis l'adhésion, par classe de richesse

Incident de paiement	aisé	moyen	pauvre	total	N obs.
non	25 %	46 %	29 %	100 %	1 985
oui	21 %	46 %	33 %	100 %	366
Total	24 %	46 %	30 %	100 %	2 351

Cette équité relative est à mettre au crédit des procédures Cecam qui, bien que rigoureuses, permettent des aménagements dans les garanties, les montants et les calendriers de paiement. La construction progressive d'un historique de crédit auprès de l'institution joue également un rôle important, et tout particulièrement dans l'accès au crédit-bail. L'ancienneté moyenne des sociétaires au moment de leur premier crédit-bail est de quatre ans, significativement supérieure à celle du premier crédit productif (un an). Du point de vue de l'institution, cela peut traduire le temps nécessaire à la construction de la confiance et à l'évaluation de la capacité de paiement. Du point de vue des sociétaires (et notamment les pauvres), cela peut traduire un effet progressif d'apprentissage et d'augmentation de la confiance en leur capacité à prendre des risques d'investissement. Cette interprétation est confirmée par les enquêtes qualitatives menées en 2006.

Vulnérabilité et trajectoire de crédit

• Perception de la vulnérabilité et du rôle des Cecam

La perception par les sociétaires des Cecam de l'évolution de leur vulnérabilité entre 2003 et 2006 est globalement positive (tab. 8) : 63 % indiquent une réduction, 10 % une aggravation. Cette perception est indépendante du niveau de richesse des ménages (Khi2 non significatif), ce qui confirme le postulat du cadre d'analyse sur l'absence de connexion automatique entre pauvreté et vulnérabilité.

L'évolution de la vulnérabilité pouvant être imputable à de nombreux facteurs, un indicateur complémentaire porte sur la perception par les sociétaires du rôle des Cecam dans cette évolution. 56 % des sociétaires ayant déclaré une modification (dans le sens d'une réduction ou d'une aggravation) de leur niveau de vulnérabilité considèrent que le fait d'être sociétaire Cecam a influé positivement dans cette évolution, soit en contribuant à la réduction de la vulnérabilité, soit en en mitigeant l'aggravation. 25 % considèrent que le rôle des Cecam a été neutre. À l'inverse, 19 % considèrent que le fait d'être sociétaire Cecam a influé de manière négative, ce qui suggère que le crédit peut dans certains cas s'avérer une source de risque (voir *infra*). À nouveau, ces perceptions sont indépendantes du niveau de richesse des ménages.

Tab. 8 – Évaluation par les sociétaires de l'évolution de leur vulnérabilité entre 2003 et 2006

	Total	Aisés	Moyens	Pauvres
Évaluation de l'évolution de la vulnérabilité				
réduction	63 %	54 %	68 %	65 %
aggravation	10 %	10 %	8 %	13 %
pas de changement	27 %	37 %	24 %	23 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
N obs.	304	82	129	93
Évaluation du rôle joué par les Cecam dans l'évolution de la vulnérabilité				
rôle positif	56 %	62 %	53 %	56 %
rôle négatif	19 %	17 %	22 %	17 %
rôle neutre	25 %	21 %	24 %	28 %
Total	100 %	100 %	100 %	100 %
N obs.	222*	52	98	72

* Sous échantillon de sociétaires ayant déclaré un changement dans leur niveau de vulnérabilité entre 2003 et 2006.

• Trajectoires de crédit et vulnérabilité

Le tableau 9 met en évidence une relation entre les caractéristiques de la trajectoire de crédit et la perception d'une réduction de la vulnérabilité par les sociétaires. Les sociétaires qui déclarent une réduction de leur vulnérabilité présentent à la fois des niveaux moyens d'intensité et de diversité des crédits supérieurs aux autres catégories de réponse (les tests de Student sont significatifs à 1 %). Notre interprétation, confortée par les entretiens qualitatifs, est que les sociétaires tirent un sentiment de résilience accrue du fait de pouvoir compter sur une source continue et diversifiée de crédits.

Tab. 9 – Caractéristiques moyennes de la trajectoire de crédit entre 2003 et 2006 et évaluation par les sociétaires de l'évolution de leur vulnérabilité

	Nombre de crédits (intensité)	Nombre de crédits différents (diversité)
Total (N = 305)	3,7	1,8
Évaluation de l'évolution de la vulnérabilité		
réduction	4,3	2,1
aggravation	2,1	1,4
pas de changement	2,9	1,5
Évaluation du rôle joué par les Cecam dans l'évolution de la vulnérabilité		
rôle positif	4,4	2,1
rôle négatif	3,8	1,8
rôle neutre	2,7	1,6

L'analyse de l'évaluation du rôle joué par les Cecam dans l'évolution de la vulnérabilité apporte un éclairage complémentaire. Les sociétaires qui déclarent un rôle positif des Cecam présentent des niveaux moyens d'intensité et de diversité des crédits supérieurs aux sociétaires qui déclarent un rôle neutre (les tests de Student sont significatifs à 1 %), ce qui renforce le résultat précédent. En revanche, les différences de trajectoires entre les sociétaires qui déclarent que les Cecam ont influé de manière positive versus négative ne sont pas statistiquement significatives. Ce résultat suggère que si une trajectoire de crédit combinant des caractéristiques d'intensité et de diversité peut constituer un dispositif de réduction de la vulnérabilité, elle peut également représenter une source de risque.

Crédit comme source de risque

L'enquête fournit des données détaillées sur les modalités de remboursement de 471 crédits pris par les sociétaires entre 2003 et 2006. Dans 16 % des cas, les sociétaires ont rencontré des difficultés de remboursement. Le fait de déclarer une difficulté exprime la perception du ménage sur sa capacité de remboursement et sur la tension que le crédit peut faire peser sur son économie. Cela ne se traduit pas nécessairement par un retard de paiement et encore moins par une cessation de paiement. Dans l'ensemble, ces difficultés sont indépendantes du niveau de richesse du sociétaire (Khi2 non significatif).

Les causes de ces difficultés telles que présentées par les sociétaires peuvent être regroupées en deux catégories. La première tient à des facteurs aléatoires qui

sont susceptibles de toucher aussi bien des ménages aisés, moyens ou pauvres : dans 35 % des cas, il s'agit d'une réduction du revenu espéré (chute des prix, chute du rendement, dégradation ou vol de l'équipement productif) ; dans 18 % des cas, il s'agit d'une augmentation imprévue des dépenses, essentiellement pour cause de maladie ou d'accident. La deuxième tient aux caractéristiques du produit de crédit. En particulier, le retard d'activité lié à un retard dans le déblocage du crédit est cité dans 31 % des cas. Dans la mesure où les activités des sociétaires présentent un caractère saisonnier affirmé, un retard peut effectivement avoir des conséquences importantes sur la capacité de remboursement. Par contraste, l'inadéquation du calendrier de paiement (échéances trop rapprochées) et le montant trop élevé des traites ne sont cités que dans 4 % et 1 % des cas respectivement. Deux mécanismes complémentaires peuvent expliquer ce résultat : d'une part, l'efficacité des procédures d'attribution des crédits Cecam, qui permettent d'éviter le surendettement des ménages ; d'autre part, l'autocensure des ménages (notamment les pauvres) qui traduit également leur propre capacité d'évaluation de leur capacité de paiement et leur aversion face au risque de surendettement.

Dans 48 % des cas, la difficulté de remboursement s'est soldée par un retard à l'échéance et l'acquiescement de pénalités. Le rééchelonnement n'est intervenu qu'en une occasion, ce qui tend à confirmer que les difficultés rencontrées relèvent plus de la gestion des flux de trésorerie que du surendettement. Dans 26 % des cas, la difficulté s'est soldée par la vente non prévue d'un actif. Selon la nature de l'actif, cette vente peut prendre deux sens très différents. Si l'actif assurait essentiellement une fonction d'épargne, sa vente traduit plutôt une capacité de résilience du ménage par rapport aux aléas économiques. Si l'actif assurait essentiellement une fonction productive, sa vente risque d'hypothéquer la capacité future de génération de revenu du ménage, entraînant une aggravation de sa vulnérabilité. Si l'on regroupe dans cette catégorie le foncier, les animaux de trait, les véhicules et le gros équipement agricole et non agricole, les ventes potentiellement génératrices de vulnérabilité comptent pour la moitié des ventes non prévues d'actifs pour faire face à une difficulté de remboursement. Enfin, dans 19 % des cas, le sociétaire a eu recours à un autre crédit, contracté auprès du cercle familial et social proche, ce qui souligne l'importance du capital social mais ne fait que repousser le problème.

Au-delà des difficultés effectives de remboursement déclarées par les sociétaires, l'évaluation qu'ils portent sur les différents produits de crédit illustre les mécanismes opérationnels qui peuvent transformer le crédit en source de risque. Deux critiques, formulées respectivement par 31 % et 15 % des utilisateurs du crédit en question, retiennent plus particulièrement l'attention. La première, qui confirme les résultats précédents, porte sur le retard de déblocage pour le crédit productif. Plus que le délai moyen, qui est connu des sociétaires et peut être intégré dans leur planification, ce sont les dépassements imprévisibles qui posent problème. La deuxième critique porte sur la durée parfois trop courte du crédit social, qui peut être perçue comme source de pression sur les finances d'un ménage déjà fragilisé par le choc économique qui a motivé la prise de crédit. Les Cecam ont pris acte de ces retours : ils ont étendu récemment la durée minimum du crédit

social et réfléchissent à des moyens de réduire les risques de dépassement de délais dans les octrois de crédit productif.

Conclusions et enseignements pour la microfinance rurale

L'article cherche à apprécier dans quelle mesure la trajectoire de crédit constitue un dispositif de gestion du risque et de réduction de la vulnérabilité. Les données suggèrent une relation positive entre la diversité et l'intensité de la trajectoire de crédit des sociétaires des Cecam d'une part, la perception d'une réduction de leur vulnérabilité d'autre part. Notre interprétation est que les sociétaires tirent un sentiment de résilience accrue du fait de pouvoir compter sur une source continue et diversifiée de crédits. Chaque produit pris séparément est susceptible de jouer un rôle différent dans la gestion du risque, ex ante ou ex post. Le rôle spécifique du crédit-bail dans la construction d'un portefeuille d'actifs, même chez des ménages pauvres, doit être souligné compte tenu de la grande rareté de produits d'investissement en microfinance, qui plus est rurale. La possibilité de combiner plusieurs produits différents, de manière séquentielle et/ou concomitante, assure la flexibilité nécessaire pour répondre à la diversité des besoins des ménages. Par ailleurs, même si le sociétariat des Cecam présente un biais en faveur des ménages non pauvres, l'analyse des conditions d'accès aux différents crédits indique une relative équité vis-à-vis des sociétaires les plus pauvres.

Dans certaines situations, le crédit peut s'avérer une source de risque. Dans le cas des Cecam, les procédures d'estimation de la capacité de paiement ainsi que les modalités de remboursement apparaissent dans l'ensemble fonctionnelles. Les données suggèrent que les difficultés rencontrées sont plutôt le résultat d'aléas imprévisibles, qui affectent tant les ménages pauvres que non pauvres. L'évaluation des crédits par les sociétaires met cependant le doigt sur deux sources potentielles de risque liées aux attributs des produits : le délai d'octroi parfois excessif (et surtout difficilement prévisible) du crédit productif, alors qu'un débours opportun est essentiel à la bonne conduite des activités saisonnières ; la durée parfois trop courte du crédit social, qui peut faire peser une charge financière lourde sur un ménage déjà fragilisé par un choc économique. Les Cecam ont pris acte de ces retours et ont commencé à apporter des réponses opérationnelles.

L'expérience des Cecam est porteuse de plusieurs enseignements pour la microfinance rurale. En premier lieu, la diversité des besoins appelle une flexibilité de l'offre, que la diversification de la gamme de produits, encore peu généralisée dans le secteur, peut contribuer à assurer. Afin d'éviter de transformer des crédits en sources de risque pour les ménages, les processus de conception et de fourniture des crédits doivent veiller à respecter les cycles qui rythment les activités productives et les flux de trésorerie des ménages ruraux. En deuxième lieu, la mise en évidence du rôle de la trajectoire de crédit souligne l'importance d'inscrire l'offre de produits financiers dans la durée. Réciproquement, cette assurance de durée fonctionne comme une incitation au remboursement des crédits, dans l'optique de sécuriser l'accès aux crédits futurs. Enfin, en mettant l'accent sur le rôle des actifs,

les approches par la réduction de la vulnérabilité interpellent les acteurs de la microfinance sur les carences en matière de crédit d'investissement. Le produit de crédit-bail des Cecam est particulièrement novateur à cet égard.

BIBLIOGRAPHIE

- BARHAM B.L., BOUCHER S., CARTER M.R. [1996], « Credit constraints, credit unions, and small-scale producers in Guatemala », *World Development*, vol. 24, n° 5, p. 793-806.
- CGAP [2003]. « Microfinance et gestion des risques : la perspective du client », in I. Guérin et J.-M. Servet (dir.), *Exclusion et liens financiers. Microfinance : leçons du sud*, Paris, Economica, p. 31-38.
- CHRISTEN R.P., PEARCE D. [2005], « Managing risk and designing products for agricultural microfinance : features for an emerging model », *Occasional paper No 11*, Washington DC, CGAP, http://www.cgap.org/portal/binary/com.epicentric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/OccasionalPaper_11.pdf.
- CHURCHILL C. [2003]. « La microassurance est-elle une priorité pour les pauvres ? Comprendre la demande de services financiers de gestion des risques », in I. Guérin et J.-M. Servet (dir.), *Exclusion et liens financiers. Microfinance : leçons du sud*, Paris, Economica, p. 39-55.
- DERCON S. [1999], « Income risk, coping strategies and safety nets », Washington DC, The World Bank.
- DERCON S. [2006], « La vulnérabilité : une perspective microéconomique », *Revue d'économie du développement*, n° 4, p. 79-118.
- ESWARAN M., KOTWAL A. [1989], « Credit as insurance in agrarian economies », *Journal of Development Economics*, vol. 31, n° 1, p. 37-53.
- ESWARAN M., KOTWAL A. [1990], « Implications of Credit Constraints for Risk Behaviour in Less Developed Economies », *Oxford Economic Papers*, vol. 42, n° 2, p. 473-482.
- GUBERT F., ROUBAUD X. [2005], « Analyser l'impact d'un projet de microfinance : l'exemple d'ADÉFI à Madagascar », *Notes et Documents No 19*, Paris, AFD, <http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/myjahiasite/users/administrateur/public/publications/notesetdocuments/ND-19.pdf>.
- HULME D. [2000], « Impact Assessment Methodologies for Microfinance : Theory, Experience and Better Practice », *World Development*, vol. 28, n° 1, p. 79-98.
- HULME D., SHEPHERD A. [2003], « Conceptualizing Chronic Poverty », *World Development*, vol. 31, n° 3, p. 403-423.
- KABEER N. [2002], « Safety nets and opportunity ladders : addressing vulnerability and enhancing productivity in South Asia », *Working paper No 159*, Londres, ODI, http://www.odi.org.uk/publications/working_papers/wp159.pdf.
- KANBUR R., SQUIRE L. [1999], « The evolution of thinking about poverty : exploring the interactions », *Background paper prepared for the World Development Report 2000/2001 on Poverty and Development*, Washington DC, The World Bank.
- MORDUCH J. [1994], « Poverty and vulnerability », *The American Economic Review*, vol. 84, n° 2, p. 221-225.
- MORDUCH J. [1995], « Income Smoothing and Consumption Smoothing », *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, p. 103-114.
- MORDUCH J. [1999], « Between the state and the market : can informal insurance patch the safety net ? », *The World Bank Research Observer*, vol. 14, n° 2, p. 187-207.

- MOSER C. [1998], « The asset vulnerability framework : Reassessing urban poverty reduction strategies », *World Development*, vol. 26, n° 1, p. 1-19.
- MOSLEY P., HULME D. [1998], « Microenterprise finance : Is there a conflict between growth and poverty alleviation ? » *World Development*, vol. 26, n° 5, p. 783-790.
- NAGARAJAN G., MEYER R. [2005], « Rural finance : recent advances and emerging lessons, debates and opportunities », *Working paper No 0041-05*, Columbus, Ohio State University – Department of agricultural, environmental and development economics, <http://aede.osu.edu/resources/docs/pdf/GLRUDSWE-YARD-4P14-F4YHR47SMU2X0U77.pdf>.
- RAKOTOARISON B., RATSITOARIMANGA N.H. [2006], « Microfinance rurale à Madagascar : le grenier commun villageois », *Grain de Sel*, n° 36, p. 5-6.
- ROSENZWEIG M., BINSWANGER H. [1993], « Wealth, weather risk and the composition and profitability of agricultural investments », *The Economic Journal*, vol. 103, n° 416, p. 56-78.
- RUTHERFORD S. [1999], *The poor and their money*, Manchester, University of Manchester – Institute for Development Policy and Management.
- SEBSTAD J., COHEN M. [2000], *Microfinance, risk management and poverty*, Washington DC, USAID AIMS Project.
- WOOD G. [2003], « Staying Secure, Staying Poor : The “Faustian Bargain” », *World Development*, vol. 31, n° 3, p. 455-471.
- WAMPFLER B., ROESCH M., RALISON E. [2003], *Etude d'impact du réseau CECAM Madagascar. Synthèse des résultats de la première année d'étude*, Montpellier, CIRAD.
- WAMPFLER B., LAPENU C. [2002], « Le financement de l'agriculture familiale dans un contexte de libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? », *Résumé exécutif. Séminaire de Dakar, 21-24 janvier 2002*, Montpellier, CIRAD-CERISE, <http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/bim/Resume-executif-VF.pdf>.
- WAMPFLER B., BOUQUET E., RALISON E. [2007], « Microfinance et investissement rural : l'expérience de crédit-bail du réseau CECAM de Madagascar », communication in International Conference on Rural Finance Research : Moving Results into Policies and Practice, FAO, Rome, 19-21 mars 2007. http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet/46950_Paper_6.pdf?filename=1175154502437_microfinance_et_investissement_rural.pdf&refID=46950.
- WRIGHT G. [2000], *Necessity as the mother of invention : how poor people protect themselves against risk*, Bethesda, DAI-USAID. Microenterprise Best Practices Project.
- YARON J., BENJAMIN M., CHARITONENKO S. [1998], « Promoting Efficient Rural Financial Intermediation », *World Bank Res Obs*, vol. 13, n° 2, p. 147-170.
- ZELLER M. [1994], « Determinants of credit rationing : A study of informal lenders and formal credit groups in Madagascar », *World Development*, vol. 22, n° 12, p. 1895-1907.
- ZELLER M., LAPENU C., MINTEN B. *et alii* [1999], « Pathways of rural development in Madagascar : an empirical investigation of the critical triangle between environmental sustainability, economic growth and poverty alleviation », *Quarterly Journal of International Agriculture*, vol. 2, p. 105-127.
- ZELLER M., SHARMA M. [2000], « Many borrow, more save, and all insure : implications for food and microfinance policy », *Food policy*, vol. 25, p. 143-167.
- ZIMMERMAN F.J., CARTER M.R. [2003], « Asset smoothing, consumption smoothing and the reproduction of inequality under risk and subsistence constraints », *Journal of Development Economics*, vol. 71, n° 2, p. 233-260.

Les limites du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté : l'exemple du travail des enfants

*Anais Hamelin**

Introduction

Le travail des enfants est une des conséquences notoires de la pauvreté, s'il a presque disparu dans les sociétés occidentales, il perdure de manière systématique dans les pays en voie de développement. L'estimation de l'amplitude du phénomène est malaisée du fait des difficultés rencontrées pour recueillir les données. En effet, le travail des enfants se déroule essentiellement dans le milieu familial ou dans l'illégalité, il est donc difficile d'en obtenir un recensement exact.

Selon l'organisation internationale du travail (OIT), un enfant qui est économiquement actif plus d'une heure par semaine quand il a entre 5 et 12 ans et plus de quatorze heures par semaine quand il a entre 12 et 14 ans, est considéré comme un actif. À partir de cette définition, le programme statistique d'information et de contrôle du travail des enfants (SIMPOC) a, en 2002, estimé que 211 millions, soit 18 % des enfants entre 5 et 14 ans travaillent dans le monde. Bien évidemment derrière ce chiffre se dissimule une réalité contrastée. Tout d'abord, les continents ne sont pas touchés dans les mêmes proportions : si en Chine le travail des enfants ne concerne que 5 % d'entre eux, en Afrique on estime que près de 35 % des enfants travaillent. Par ailleurs, les conditions de travail peuvent être très variables. On estime que 70 % du travail des enfants a lieu en milieu rural où l'enfant travaille dans la ferme familiale. Mais d'autres enfants sont confrontés à des conditions de travail beaucoup plus dures dans l'industrie, voire même inhumaine telles que la prostitution ou les enfants soldats.

Face à ce phénomène, le sentiment général est l'indignation et implique souvent une demande politique de lutte contre le travail des enfants. Cependant, il faut être prudent quant aux solutions à envisager car elles peuvent avoir des effets pervers notamment sur le bien-être de l'enfant. En effet, le travail des enfants affecte le bien-être de l'enfant par deux effets contradictoires : d'une part il permet d'améliorer le revenu du ménage et donc il est susceptible d'améliorer les conditions de vie de

* Doctorante en Gestion à l'Université Robert Schuman (Strasbourg III), LARGE – Anais.Hamelin@urs.u-strabg.fr.

l'enfant ; d'autre part il a un impact négatif sur sa scolarité. On distingue deux grandes catégories de mesures mises en place pour lutter contre le travail des enfants : des mesures coercitives et incitatives. L'abolition législative constitue l'exemple type d'une mesure coercitive visant à éliminer le travail des enfants. Cependant, ce type de mesure peut mettre en danger la survie de l'enfant si le revenu qu'il apporte par son travail est essentiel pour assurer la subsistance du ménage. C'est pour cela que de plus en plus de mesures incitatives, prenant en compte l'environnement défavorable dans lequel vit l'enfant, sont mises en place. Tenter de lutter contre le travail des enfants suppose donc de connaître précisément le contexte dans lequel l'enfant évolue. En effet, les mesures à mettre en place pour tenter d'endiguer le travail des enfants dépendent essentiellement des facteurs à l'origine de cette offre de travail.

L'approche la plus courante pour expliquer le travail des enfants est la pauvreté des ménages. Ainsi, Basu et Van [1998] considèrent le non-travail des enfants comme un bien de luxe. Ils définissent l'axiome du luxe : « une famille enverra son enfant sur le marché du travail seulement si en l'absence du revenu de l'enfant les ressources du ménage deviennent trop faibles » [Basu, Van, 1998, p. 416] pour assurer sa subsistance. La réciproque de l'axiome du luxe implique que si les revenus des parents sont trop faibles pour assurer un certain niveau de subsistance à la famille, alors les enfants doivent travailler. La faiblesse des revenus des parents, soit la pauvreté, apparaît dès lors comme le déterminant essentiel du travail des enfants. Cet axiome est largement vérifié par les études empiriques. On peut citer l'étude de Nagaraj [2002], réalisée en Inde à Tamil Nadu et Karnataka. Cette étude confirme l'hypothèse selon laquelle une augmentation des revenus permet de réduire le travail des enfants. En effet, il démontre que le nombre d'enfants scolarisés augmente lorsque les dépenses mensuelles par personne augmentent. Ainsi, dès que le revenu du ménage est assez élevé, les enfants sont retirés du marché du travail et envoyés à l'école.

Mais la définition du concept de pauvreté pose problème du fait de la multiplicité de situations que ce terme désigne [Kanbur, Squire, 2003]. La première est la définition de la pauvreté en termes de pouvoir d'achat et de revenu, correspondant à l'approche de l'axiome du luxe. La seconde est une notion plus large englobant d'autres dimensions du niveau de vie, comme la longévité, l'instruction et la santé. Finalement, ce concept a évolué vers la notion de vulnérabilité en intégrant le risque.

Nous proposons d'étudier dans quelle mesure le micro crédit peut être un outil efficace de lutte contre le travail des enfants. Nous distinguons deux utilisations du micro crédit, il peut être utilisé comme un outil dans le long terme ou comme un « palliatif » pour faire face à des situations difficiles à court terme.

Dans un premier temps, nous verrons quels ont été les premiers développements théoriques concernant l'impact du micro crédit sur le travail des enfants. Nous mettrons en exergue le fait que cette utilisation pose des problèmes, tant théoriquement qu'empiriquement. Par conséquent, l'utilisation du micro crédit comme outil de lutte contre le travail des enfants ne semble pas constituer une solution durable.

Dans un second temps, nous verrons quelles sont les potentialités et les limites de l'utilisation du micro crédit comme palliatif à la vulnérabilité des ménages.

Les dangers de l'utilisation du micro crédit pour lutter structurellement contre le travail des enfants

L'apparition du micro crédit comme outil de lutte contre le travail des enfants date de la fin des années 1990. Les premiers auteurs à s'être véritablement penchés sur la question sont Baland et Robinson [2000] et Ranjan [1999, 2001]. Pour ces auteurs, le micro crédit, et plus largement l'accès aux outils financiers, peuvent être des outils efficaces dans la lutte contre le travail des enfants. Ces deux modèles reposent sur l'idée que l'accès au crédit permet d'emprunter sur des revenus futurs et donc constitue un moyen d'assurer à la fois la survie et l'éducation des enfants¹. Cependant, l'utilisation du micro crédit dans un cadre structurel est de plus en plus remise en question tant théoriquement, qu'empiriquement.

Le micro crédit constitue un outil de lissage inter générationnel de la consommation car il permet d'emprunter sur les revenus futurs des enfants. Ces modèles s'inscrivent donc dans une optique de long terme et tentent de fonder les vertus du micro crédit en tant qu'outil de lutte contre le travail des enfants.

L'analyse s'inscrit dans le cadre développé par Friedman [1957] du revenu permanent. En effet, la famille cherche à lisser son revenu dans le temps, de génération en génération. Ainsi le ménage prend ses décisions de consommation en fonction de ses revenus présents mais aussi futurs. L'objectif du ménage est la maximisation de la valeur actuelle² de ses revenus. Cette valeur actuelle nette est composée des revenus actuels des parents et des enfants s'ils travaillent, ou s'ils vont à l'école de leurs revenus futurs actualisés. Le phénomène du travail des enfants est donc perçu comme résultant d'un arbitrage entre revenus présent (travail) et revenus futurs actualisés (amélioration des revenus futurs permise par l'éducation).

Dans ce cadre, le premier facteur pouvant expliquer le travail des enfants est l'égoïsme des parents impliquant une préférence pour la consommation présente. Si tel est le cas le facteur d'actualisation (poids que l'on attribue au présent) devient très élevé ce qui réduit la valeur actuelle des salaires futurs. Si l'on fait l'hypothèse extrême que les parents sont totalement égoïstes alors ils ne prennent leur décision qu'en fonction de leur consommation présente. Dès lors, leur intérêt est que les enfants travaillent ce qui permet d'augmenter leurs revenus et donc leur consommation. Bien que l'hypothèse d'égoïsme parental ne puisse pas être formellement écartée, il est concevable de considérer que ce n'est pas là la cause essentielle du travail des enfants.

1. Quand nous parlons de financement de l'éducation nous n'entrons pas dans le débat du coût réel de l'éducation mais il s'agit en fait d'un coût d'opportunité, soit du manque à gagner pour la famille si l'enfant va à l'école plutôt que de travailler.

2. La valeur actuelle d'un investissement (ici l'éducation de l'enfant) représente la valeur des flux futurs liés à cet investissement (ici le salaire futur de l'enfant), actualisé à un taux qui prend en compte la préférence pour le présent.

Si l'on réfute l'hypothèse d'égoïsme parental le travail des enfants peut néanmoins persister si éducation et travail ne constituent pas des activités « substituables ». Au niveau empirique, un certain nombre d'études confirment un effet négatif du travail des enfants sur leur niveau d'éducation [Patrinos, Psacharopoulos, Volez, 1994 ; Akabayashi, Psacharopoulos, 1999 ou encore Heady, 2003]. Il faut néanmoins relativiser cet impact, une heure de travail des enfants ne signifie pas une diminution d'une heure de présence à l'école [Raivaillon, Wodon, 2000]. Le travail des enfants peut donc être considéré comme un frein à l'éducation, mais en aucun cas comme une barrière. Dès lors, éducation et travail constituent des substituts imparfaits³.

Enfin, le travail des enfants peut persister si la « rentabilité⁴ » de l'éducation est trop faible et ne permet donc pas une amélioration des salaires futurs. Dans la logique de leurs modèles, le retrait des enfants du marché du travail n'a de sens que si en contrepartie de l'éducation qu'ils reçoivent leurs revenus futurs sont plus élevés. Or, l'hypothèse forte selon laquelle le niveau d'éducation a un impact positif sur les revenus futurs des enfants est contestée. Pour les tenants des théories du capital humain recevoir une éducation permet d'accumuler du capital humain et donc de recevoir un meilleur salaire à long terme. Cependant, de nombreux travaux mettent en avant le fait que l'éducation n'est pas l'unique déterminant du salaire futur de l'enfant. En effet, l'éducation permet d'améliorer la rémunération si et seulement s'il existe une demande de travail qualifié. De plus, certains travaux empiriques [Beegle, Dehejia, Gatti, 2005] montrent que les enfants qui ont travaillé ont plus de chance d'avoir un salaire supérieur à ceux qui n'ont pas travaillé. Ceci, suggère que « la rentabilité » de l'expérience professionnelle est supérieure à celle de l'éducation et donc qu'au final le travail des enfants pourrait avoir un effet net positif sur leur salaire futur. Par conséquent, l'hypothèse d'un lien positif entre éducation et niveau de salaire futur demeure contestable et peu confirmée par les faits.

Si l'on admet que les parents sont mus par un sentiment de solidarité intergénérationnelle et que le fait de recevoir une éducation augmente l'espérance de salaires futurs, alors en empruntant aujourd'hui pour financer l'éducation de leurs enfants les parents réalisent un investissement rentable s'ils privilégient l'éducation de leurs enfants. Si ces hypothèses sont vérifiées et que le travail des enfants perdure c'est qu'il existe des imperfections sur le marché du crédit. Ce phénomène est d'autant plus important dans des situations où la richesse initiale est faible comparativement au revenu futur des enfants. Les parents ont alors la volonté de lisser leur consommation dans le temps. Afin de le faire ils pourraient recourir à l'emprunt, mais ils n'y ont pas accès. Dans ce cas le travail de l'enfant est un moyen inefficent

3. Ces modèles supposent implicitement que les parents arbitrent entre le niveau de consommation présente du ménage et le niveau de d'éducation des enfants (qui est censé augmenter leurs revenus futurs). Ainsi, plus les enfants travaillent moins ils ont de temps pour recevoir une éducation. Dès lors, les parents doivent décider de la répartition du temps de l'enfant entre éducation et travail.

4. Nous entendons par rentabilité de l'éducation le gain en termes de niveau de salaire lié au niveau d'éducation.

de transférer des revenus du futur vers le présent. Si l'accès au crédit permet aux ménages d'emprunter sur les revenus futurs de leurs enfants, le travail des enfants cessera du moment que « la rentabilité » de l'éducation reste suffisamment élevée. Dans une étude portant sur l'Afrique du Sud, Edmonds [2006], compare le statut d'enfants résidant avec un adulte éligible à une pension de retraite à celui d'enfants résidant avec des adultes non-éligibles à cette pension. Le fait de recevoir une pension de retraite constitue un revenu futur certain, qui peut servir de garantie à un emprunt. Il observe que les enfants résidant avec un adulte éligible vont en moyenne plus à l'école et travaillent moins d'heures. Ces résultats confirment que la possibilité d'emprunter sur des revenus futurs (ici la pension de retraite) permet aux ménages d'investir dans l'éducation de leurs enfants.

Néanmoins on peut formuler de sévères réserves à l'encontre d'une telle approche. L'utilisation du micro crédit pour transférer des revenus du futur vers le présent, donc son utilisation dans un cadre structurel, repose sur plusieurs hypothèses fortes et peu réalistes. En effet, ces modèles supposent que le crédit est octroyé quand l'enfant est en âge d'être scolarisé et est remboursé quand ce dernier travaillera. L'hypothèse sous jacente est que l'accumulation du capital humain par cet enfant scolarisé lui permettra de toucher des revenus supérieurs lui permettant de rembourser son emprunt. L'autre hypothèse est qu'il existe une solidarité intergénérationnelle au sein du ménage. Les parents sont altruistes envers leurs enfants et préfèrent donc qu'ils aillent à l'école pour accumuler du capital humain. Quant aux enfants, ils sont altruistes envers leurs parents et rembourseront dans le futur l'emprunt contracté dans leur enfance. Si ces modèles mettent en avant les potentialités du micro crédit dans la lutte contre le travail des enfants, l'hypothèse sous jacente de solidarité intergénérationnelle en limite sa portée pratique. En effet, aucun contrat de crédit ne peut raisonnablement être mis en place sur un revenu futur très incertain, de plus, en tant que mineur, l'enfant ne peut s'engager dans ce type de contrat.

Par ailleurs, le financement procuré par le micro crédit peut être utilisé à d'autres fins que le financement de l'éducation des enfants et peut même être la source d'une augmentation du travail des enfants. On peut donc s'inquiéter de l'effet de ces mesures sur la demande de travail des enfants. Ainsi, Bhalotra et Heady [2003] introduisent la notion de paradoxe de la richesse. Ce paradoxe découle de l'observation que les enfants dans les ménages à forte richesse agricole ont une probabilité plus élevée de travailler que ceux de ménages pauvres en terre. Cette observation remet en cause le lien entre pauvreté et travail des enfants. Pour l'expliquer les auteurs mettent en avant un effet de création de demande de travail des enfants. Cette création de demande provient d'échecs sur le marché du travail. Ses échecs ont deux sources principales d'une part l'existence d'aléa moral et d'autre part la saisonnalité du travail de la terre. Les problèmes d'aléa moral sont surtout présents quand l'entreprise familiale est une entreprise commerciale. En effet ils proviennent d'un manque de confiance envers le personnel extérieur, notamment par crainte de vol, qui pousse donc les parents à préférer confier le magasin à l'enfant. Les problèmes de saisonnalités sont liés au cycle spécifique du

travail de la terre. Le ménage peut donc être confronté à une insuffisance d'offre de travail et se voit contraint de recourir au travail des enfants. Ce phénomène touche surtout les exploitations de grande taille que les parents ne peuvent exploiter seuls toute l'année. Au niveau empirique, Bhalotra et Heady [2003] observent, au Pakistan et au Ghana, le paradoxe de la richesse pour le travail des filles mais non pour celui des garçons.

D'un point de vue théorique, l'accès au micro crédit structurel a un effet indéterminé sur la décision du ménage quant à l'éducation de ses enfants. D'une part, l'accès au crédit crée un effet de substitution du travail familial. L'accès au crédit permet de relâcher la contrainte de richesse pesant sur le capital circulant de l'entreprise et donc permet de remplacer l'enfant par un travailleur employé. D'autre part, cet accès au crédit a un effet sur la capitalisation de l'entreprise familiale. En effet, plus l'entreprise devient capitalisée plus le produit marginal du travail d'un membre de la famille augmente et donc le coût d'opportunité d'envoyer l'enfant à l'école est d'autant plus élevé. Ainsi, d'un point de vue théorique l'impact du micro crédit sur le travail des enfants est indéterminé, il dépendra de quel effet domine. La demande de travail des enfants est aussi fortement influencée par le type d'activité familial et la spécificité productive des actifs disponibles au sein du ménage. Nkamleu et Kielland [2006] ont testé ce paradoxe sur un échantillon de 1500 fermiers dans le secteur du cacao en côte d'Ivoire en 2002. Ils observent que la taille et le niveau de productivité de l'exploitation agricole a un impact à la hausse sur le travail des enfants du fait d'un coût d'opportunité du non-travail des enfants plus élevé dans ces conditions. Leur étude confirme donc l'effet de capitalisation de l'entreprise. Maldonado, Gonzalez-Vega et Romero [2003], ont étudié trois échantillons de ménages clients d'organisations de microfinance en Bolivie. Leur objectif est de clarifier comment la microfinance peut être amenée à exercer une influence sur les résultats scolaires. Ils observent que l'accès au micro crédit augmente la demande d'accès à l'éducation, confirmant l'effet de substitution de travail familial. Cependant, ils observent également que l'accès au crédit augmente la demande de travail des enfants dans les ménages agricoles ou possédant une entreprise. Par ailleurs, cette augmentation de la demande de travail est dans leur étude expliquée par le remplacement de la mère dans les tâches ménagères et touche par conséquent plus les filles.

Dans une étude portant sur le Pérou, Cassabonne [2006] observe que la probabilité qu'un enfant travaille est plus importante si le ménage possède une entreprise ou une ferme. Inversement, elle observe que l'utilisation du micro crédit à la consommation influence à la baisse le niveau de travail des enfants. Il ressort que l'effet du micro crédit sur le travail des enfants est ambivalent. D'une part, il permet de réduire l'offre de travail des enfants en assurant une augmentation du revenu du ménage. D'autre part, il peut engendrer une augmentation de la demande de travail des enfants, afin de capitaliser l'entreprise ou l'exploitation agricole familiale. De plus cette augmentation du travail des enfants semble aggraver les inégalités de genres dans l'accès à l'éducation. Néanmoins, quand le micro crédit est utilisé à des fins de consommation il ressort de la littérature empirique qu'il a un impact positif sur le travail des enfants.

Le micro crédit peut-il se substituer efficacement au travail des enfants quand il est utilisé comme amortisseur des tensions conjoncturelles ?

Jusqu'à présent nous avons considéré le travail des enfants comme résultant uniquement de la faiblesse structurelle des revenus du ménage. Mais la définition du concept de pauvreté pose problème du fait de la multiplicité de situations que ce terme désigne. Dans la formulation de l'axiome du luxe, la pauvreté est définie en termes de pouvoir d'achat et de revenu. Il y a pauvreté dès lors que les revenus du ménage sont insuffisants pour permettre sa subsistance. Cette approche considère donc la pauvreté comme un phénomène quantifiable de manière absolue et inhérent à la structure de l'économie. Dans l'approche développée dans les premiers modèles proposant le micro crédit comme solution structurelle au travail des enfants, il a été introduit une dimension temporelle à la notion de pauvreté. En effet, la pauvreté est appréciée dynamiquement dans une optique de long terme. Dans ce cadre le travail des enfants ne résulte pas d'une pauvreté absolue dans le temps mais des inefficiences du marché du crédit qui ne permettent pas un transfert inter générationnel des revenus. À présent nous allons nous concentrer sur une troisième approche de la pauvreté : la vulnérabilité.

Le concept de vulnérabilité décrit des situations économiques spécifiques résultant d'un double processus [Chambers, 1991]. La vulnérabilité est une situation dans laquelle coexistent des déterminants non aléatoires (non liés au risque ou structurels) et des déterminants aléatoires (liés au risque ou conjoncturels). Le concept de vulnérabilité se distingue de celui de pauvreté car il intègre une nouvelle dimension à l'analyse : la capacité ou non à gérer efficacement le risque.

Les déterminants non stochastiques (non aléatoires), ou à long terme, de la vulnérabilité sont liés à la situation structurelle de l'économie, il s'agit du niveau de richesse absolu du ménage. Contrairement à la situation décrite par l'axiome du luxe, les ménages ont, dans ce cadre, un niveau de revenu suffisant en moyenne pour subvenir à leurs besoins. Mais ce revenu demeure faible, leur permettant d'atteindre avec difficulté leur niveau de subsistance.

À cette situation s'ajoute la prise en compte des déterminants stochastiques qui impliquent l'existence d'aléas conjoncturels sur les revenus. On peut considérer qu'un ménage est vulnérable si ses dépenses en consommation co-varient avec les chocs sur le revenu [Glewwe & Hall, 1998]. Ceci implique qu'un choc peut aboutir à une situation où le revenu réel du ménage tombe sous le niveau de subsistance même si son revenu y est en moyenne supérieur. Dans ce cadre, les ménages sont exposés au risque de disette, qui désigne la chute du revenu au-dessous du niveau permettant d'assurer la subsistance du ménage.

Cette exposition conjoncturelle résulte du fait que les ménages font face à des revenus non seulement faibles mais aussi plus volatiles et imprévisibles. La vulnérabilité réside donc dans l'incapacité des ménages à lisser leur consommation lorsqu'ils font face à des chocs négatifs sur le revenu. Ceci est particulièrement vrai quand le revenu a pour source principale l'agriculture, où des chocs tels que les sécheresses et les feux de forêt peuvent affecter le niveau de récolte. Les

populations pauvres et rurales sont donc plus particulièrement exposées aux chocs économiques du fait de la volatilité de la faiblesse de leurs revenus.

La vulnérabilité est la combinaison d'une pauvreté structurelle et de tensions conjoncturelles. En effet, associer la vulnérabilité au seul risque (ou tensions conjoncturelles) serait une erreur. Un ménage est vulnérable si et seulement si son niveau de revenu moyen n'est que très légèrement supérieur au seuil de subsistance. Dès lors lutter contre les méfaits de la vulnérabilité suppose à la fois de limiter le risque supporté par les ménages mais aussi d'augmenter leur niveau de revenu absolu.

Un certain nombre de travaux se concentrent sur la possibilité de constitution d'un « bouclier », ou coussin de réserves financières pour se prémunir contre un choc sur les revenus. Ces auteurs, proposent la détention d'actifs durables comme outil de lutte contre la vulnérabilité. Pour Ersado [2006], qui s'est intéressée aux causes de la vulnérabilité dans les zones rurales en Serbie, l'un des principaux déterminants de la vulnérabilité est la non-possession d'actifs durables. En effet, ces derniers déterminent un potentiel de revenus futurs et constituent aussi un moyen de faire face à une mauvaise situation. L'auteur observe que la possession d'actifs durables affecte la réaction du ménage face à un choc en lui permettant de les liquider ou de les utiliser comme garantie pour emprunter. Une telle approche se rapproche des développements d'économies bancaires qui prescrivent la constitution de réserve en fonds propre pour limiter le risque de faillite (Accords de Bâle II).

Cependant, ce qui caractérise les populations vulnérables est souvent le manque d'actif à sa disposition. Dans ce cas, il existe des mécanismes d'ordre social et institutionnel permettant de faire face à ses aléas. Un premier type de réaction peut être le recours à des mécanismes d'ordre social et institutionnel tel que l'entraide et le don. Mais l'efficacité de tels mécanismes est limitée quand le choc touche l'ensemble de la communauté. Dans ce cas ce sont des mécanismes de solidarité intra-familiale qui se substituent à la solidarité communautaire. Le travail des enfants, dans ce contexte, peut être interprété comme faisant partie d'une stratégie pour minimiser les risques d'interruption du courant de revenu du ménage suite à un choc. C'est l'argument soutenu par Deaton et Paxson [1997] pour qui le travail des enfants est une composante de la gestion du risque par le ménage. Au niveau empirique, l'hypothèse de l'utilisation du travail des enfants pour amortir les tensions conjoncturelles sur le revenu du ménage apparaît largement confirmée. C'est le cas en milieu rural comme le confirment les études de Jacoby et Skoufias [1997] et de Beegle, Dehejia et Gatti [2006]. Les premiers ont réalisé une étude en Inde et observent que les enfants sont retirés de l'école suite à des chocs intervenus sur le revenu du ménage. Les seconds dans une étude menée dans la région de Kagera en Tanzanie, observent une augmentation significative du travail des enfants suite à un choc négatif sur les récoltes. Dans une étude portant sur une longue période (1982-1999) Cortes Beri *et al.* [2000] aboutissent aux mêmes conclusions pour les principaux centres métropolitains au Brésil. Leurs résultats suggèrent qu'il existe une corrélation négative significative entre le revenu des parents et l'échec ou l'abandon scolaire des enfants. Ces observations confirment

le rôle du travail des enfants comme mécanisme pour assurer un flux continu de revenu au ménage. Dans le cas de ménages vulnérables, le travail des enfants peut être utilisé comme mécanisme amortisseur des tensions conjoncturelles. Dans ce contexte, l'offre de travail des enfants constitue un mécanisme d'assurance alternatif pour faire face à des chocs sur le revenu. Cependant, l'accès à l'assurance ou au crédit pourrait peut-être leur permettre de faire face à ces situations de manière plus efficiente. Comme nous l'avons vu précédemment il se peut que le travail des enfants soit inefficace du fait qu'il limite les possibilités d'éducation et donc d'accumulation de capital humain. Dans ce cadre, utiliser le travail des enfants comme amortisseur des tensions conjoncturelles est inefficace car cela représente un coût à long terme. Dès lors l'utilisation d'un mécanisme alternatif n'ayant pas d'impact sur le niveau d'accumulation de capital humain peut être plus efficace.

À présent, nous allons nous interroger sur la potentialité qu'offre l'accès à la finance pour la gestion des risques dans les familles vulnérables. En effet, l'accès au crédit ou à l'assurance peut constituer un outil, pour les familles les plus pauvres, pour faire face à des événements inattendus entraînant une chute soudaine de leur revenu. Pour Jensen [2000] les parents peuvent choisir un niveau inefficace de travail des enfants s'ils ne peuvent pas emprunter pour lisser leur consommation lors de mauvaises périodes. L'accès à la microfinance, et notamment au crédit, est un moyen efficace pour lisser la consommation à court terme. La finance permet un décalage dans le temps entre dépenses et ressources. Prenons l'exemple d'un ménage agricole dont les revenus peuvent fluctuer d'une récolte à l'autre. Quand la récolte est bonne, l'accès à des mécanismes d'épargne peut permettre à ces ménages de mettre de côté des revenus qui pourront être utilisés afin d'assurer un niveau constant de consommation en cas de mauvaise récolte. À l'inverse, en cas de mauvaise récolte, l'accès au crédit peut permettre à ce ménage d'emprunter afin de maintenir sa consommation et de rembourser l'emprunt à une période ultérieure quand la récolte sera meilleure.

De nombreuses études empiriques confirment cette approche. Dehejia & Gatti [2002] utilisent des données macro économiques afin d'étudier la relation entre travail des enfants et accès au crédit, dans différents pays. Ne disposant pas de données sur l'accès au crédit au niveau macro économique ils utilisent comme approximation le niveau de développement financier du pays. Leurs résultats confirment le lien entre travail des enfants et exposition au risque des ménages. En effet, ils observent plus de travail des enfants dans les pays où la volatilité économique est élevée. De plus, cette utilisation du travail des enfants pour faire face à la volatilité des revenus est d'autant plus importante que le niveau de développement financier est faible. Leur étude confirme donc que l'accès au crédit a un impact positif sur le travail des enfants résultant de tensions conjoncturelles. Guarcello, Mealli et Rosati [2003], ont testé, sur des données individuelles, dans quelles limites les facteurs de risque et de vulnérabilité peuvent expliquer le travail des enfants au Guatemala. Ils observent une augmentation du travail des enfants quand les ménages sont vulnérables (exposés à des chocs sur le revenu) et qu'il existe des contraintes d'accès au crédit. Par ailleurs, Fitzsimons [2003] dans une étude réalisée en Indonésie observe un effet positif significatif de l'accès au crédit sur l'éducation

des enfants. Notamment, il distingue un effet important de l'accès au crédit qui permet de limiter le retrait des enfants de l'école en cas de choc sur les revenus du ménage. Enfin, Flug, Spilimbergo, Wachtenheim [1998] ont utilisé des données sur la scolarisation moyenne dans l'enseignement secondaire pour plusieurs pays sur la période 1970 à 1972. Ils montrent que la volatilité économique et le faible développement du marché financier a un effet négatif sur l'accumulation de capital humain.

La vulnérabilité des ménages et le non-accès au crédit sont des déterminants essentiels du travail des enfants utilisé comme amortisseur des tensions conjoncturelles. Ersado [2002] dans une étude réalisée au Népal et au Zimbabwe, observe que l'accès aux banques commerciales a un effet positif sur la présence à l'école et négatif sur le travail des enfants. Cependant, l'effet positif sur l'école est moins important que l'effet négatif sur le travail des enfants. Cette observation laisse supposer que le crédit est employé pour lisser la consommation plutôt que pour investir dans l'éducation de l'enfant. Le micro crédit apparaît donc comme une alternative crédible au travail des enfants dans son rôle d'amortisseur des tensions conjoncturelles. En permettant aux ménages pauvres de limiter la sensibilité de leur consommation aux chocs intervenus sur leurs revenus, le micro crédit limite leurs motivations à offrir du travail des enfants.

Le micro crédit en tant qu'outil permettant de lisser la consommation est donc un outil qui semble a priori efficace pour lutter contre le travail des enfants utilisé comme amortisseur des tensions conjoncturelles. Néanmoins il faut garder à l'esprit que dans ce cadre, il ne constitue qu'un palliatif à une situation de pauvreté et n'est efficace que si la pauvreté structurelle n'est pas chroniquement en dessous du seuil de subsistance. Ainsi, le micro crédit à des fins de consommation ou de lissage inter-temporel de la consommation peut être un outil viable et efficace de lutte contre un certain type de travail des enfants.

La microfinance semble être en mesure d'apporter une solution efficace à la lutte contre le travail des enfants résultant de tensions conjoncturelles sur le revenu des ménages. Cependant, il faut être prudent quant à la mise en place d'un tel outil. En effet, la pauvreté, qui est le déterminant principal du travail des enfants, est un concept aux multiples facettes. Or, selon la situation de pauvreté dans laquelle se trouve le ménage les déterminants du travail des enfants diffèrent. Il est donc primordial de bien prendre en compte l'origine de cette offre de travail pour ne pas aggraver la situation de certains enfants. Le micro crédit apparaît comme une politique adaptée de lutte contre le travail des enfants quand celui-ci a un rôle d'amortisseur des tensions conjoncturelles. Pour que son efficacité soit respectée, il faut veiller à que ce micro crédit à la consommation ne soit pas détourné dans la création ou l'expansion de l'entreprise familiale. Cependant, cette utilisation du micro crédit ne constitue qu'une alternative à des mécanismes d'assurance et en aucun cas une solution au sous-développement. Seule une politique structurelle de développement de l'outil productif via l'accès au crédit d'investissement est en mesure d'améliorer la situation structurelle des économies. Dès lors, une solution serait d'assortir ce type de crédit de garanties afin que son utilisation n'ait pas d'impact sur la demande de travail des enfants.

BIBLIOGRAPHIE

- AKABAYASHI H., PSACHAROPOULOS G. [1999], « The trade-off between child labour and human capital formation : a Tanzanian case study », *Journal of Development Studies*, vol. 35, n° 5, p. 120-140.
- BALAND J.M., ROBINSON J. [2000], « Is child labor inefficient ? », *Journal of political economy*, vol. 108, n° 4, p. 663-679.
- BASU K., VAN P.H. [1998], « The economics of child labor », *The American Economic Review*, vol. 88, n° 3, p. 412-427.
- BEEGLE K., DEHEJIA R., GATTI R. [2005], « Why should we care about child labor ? The education, labor market, and health consequences of child labor », *World Bank Policy Research*, Working Paper 3479.
- BEEGLE K., DEHEJIA R., GATTI R. [2006], « Child Labour and agricultural shocks », *Journal of Development Economics*, à venir.
- BHALOTRA S., HEADY C. [2003], « Child Farm Labor : The Wealth Paradox », *World bank economic review*, n° 17, p. 197-227.
- CASABONNE U. [2006], *Child Labor Response to Household participation in Credit Schemes and Household Income-Generating Activities in Peru*, thesis at Georgetown University, Washington.
- CHAMBERS R. [1991], *Rural development : putting the last first*, Essex, New York Longman.
- CÔRTEZ NERI M., GUSTAFSSON-WHRIGHT E., SEBLACEK G., BIBEIRO da COSTA D., PINTO A. [2000], « Microeconomic Instability and children's human capital accumulation : the effects of idiosyncratic shocks to father's income on child labor, school drop-outs and repetition rates in Brazil », Working Paper.
- DEATON A., PAXSON C. [1997], « Poverty among children and the elderly in developing countries », Research Program in Development Studies Princeton university Princeton, Woodrow Wilson School – Development Studies Paper 179.
- DEHEJIA R., GATTI R. [2002], « Child Labor : The Role of Income Variability and Credit Constraints Across Countries », *World Bank Policy*, Research paper 2767.
- EDMONDS E. [2006], « Child Labor and Schooling Responses to Anticipated Income in South Africa », *Journal of development Economics*, n° 81, p. 386-414.
- EMERSON P., SOUZA A. [2003], « Is there a child labor trap ? Intergenerational persistence of child labor in Brazil », *Economic Development and Cultural Change*, n° 51, p. 375-398.
- ERSADO L. [2002], « Child Labor and School Decisions in Urban and Rural Areas : Cross Country Evidence », *International Food Policy Research Institute Food Consumption and Nutrition Division*, Discussion Paper 145.
- ERSADO L. [2006], « Rural vulnerability in Serbia », *The world bank policy*, research working paper 4010.
- FITZSIMMONS E. [2003], « The Effect of Risk on Education and Child Labor », Institute for Fiscal Studies, Working Paper, vol. 02/07.
- FLUG K., SPILIMBERGO A., WACHTENHEIM E. [1998], « Investment in education : do economic volatility and credit constraints matter ? », *Journal of Development Economics*, vol. 55, n° 2, p. 465-481.
- FRIEDMAN M. [1957], « A theory of the Consumption Function », *NBER*, Princeton.
- GLEWWE P., HALL G. [1998], « Are some groups more vulnerable to macroeconomic shocks than others ? Hypothesis tests based on panel data from Peru », *Journal of Development Economics*, vol. 56, n° 1, p. 181-206.
- GUARCELLO L., MEALLI F., ROSATI F. [2003], « Household vulnerability and child labor : the effect of shocks, credit rationing and insurance », Understanding Children's work, an inter-agency research cooperation project.

- HEADY L. [2003], « The effect of child labor on learning achievement », *World Development*, vol. 31, n° 2, p. 385-398.
- JACOBY H., SKOUFIAS E. [1997], « Risk, Financial Markets, and Human Capital in a Developing Country », *Review of Economic Studies*, n° 64, p. 311-335.
- JENSEN R. [2000], « Agricultural volatility & investment in Children », *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol. 90, n° 2, p. 399-404.
- MALDONADO J., GONALEZ-VEGA C., ROMERO V. [2003], « The influence of microfinance on the education decisions of rural households : evidence from Bolivia », présenté à la réunion annuelle de l'American Agricultural Economics Association, Montreal.
- NAGARAJ K. [2002], *Female and Child Workers in a Household Industry : A Case study of Beedi Industry in Karnataka and Tamil Nadu*, Madras, Institute of Development.
- NKAMLEU G., KIELLAND A. [2006], « Modeling farmer's decisions on child labor and schooling in the cocoa sector : a multinomial logit analysis in Côte d'Ivoire », *Agricultural Economics*, vol. 35, n° 3, p. 319.
- PATRINOS H., PSACHARAPOULOS G., VELEZ E. [1994], « Education and earnings in Paraguay », *Economics of Education Review*, vol. 13, n° 4, p. 321-327.
- RANJAN P. [1999], « An Economic analysis of child labor », *Economic Letters*, n° 64, p. 99-105.
- RANJAN P. [2001], « Credit Constraints and the phenomenon of child labor », *Journal of Development Economics*, n° 114, p. 81-102.
- RAVAILLON M., WODON Q. [2000], « Does child labor displace schooling ? Evidence on behavioural responses to an enrollment subsidy », *The Economic Journal*, n° 110, p. 158-175.

Les dérivés climatiques, un paroxysme de la micro-assurance ?

Marc Nabeth*, Uriel Levy**

La question des assurances agricoles

Malgré des tentations idéologisantes, force est de constater que les théories du développement apprennent l'humilité depuis une succession de désenchantements : les prédictions de Rostow, les promesses des industries industrialisantes, les attentes des économies dirigées comme celles du consensus de Washington ont toutes été en grande partie déjouées. « Rien n'indique que les étapes de croissance à franchir doivent être partout les mêmes, quelles que soient les caractéristiques spécifiques des pays. L'idée selon laquelle il n'existerait qu'un état unique de développement souhaitable est trop normative » constate Stéphanie Treillet [Treillet, 2002]. Ce qui nous renvoie effectivement aux différentes trajectoires épousées par les peuples et les États, à leurs constructions historiques bel et bien subjectives [Leibowitz, 1995]. Ce qui nous renvoie également à la reconsidération de la question agricole, puisque là encore, la vision d'un développement harmonieux par une migration massive des populations rurales pauvres au profit de gros exploitants agricoles, a vécu. Au delà même du drame évident de la pauvreté, la dureté des exodes ruraux, la saturation des périphéries urbaines confrontées à la double difficulté d'une explosion démographique et d'une impossibilité d'apporter du travail aux migrants si ce n'est dans les secteurs des 3D (*Dirty, Difficult, Dangerous*), la « déritualisation » des structures villageoises communautaires, sont ainsi considérées comme des sources d'instabilité majeure.

La question de la pauvreté rurale et des migrations serait donc devenue un point névralgique de la politique sociale des autorités. Cette observation de Florence Padovani, s'applique certes à la Chine (notamment au Sichuan), où le contexte est fort singulier et les mouvements d'une ampleur sans précédent [Padovani, 2005-2006]. Il reste que ces problématiques et ces enjeux sont soulignés dans de nombreux pays, dont l'Union indienne, le Brésil, le Maroc.

* Consultant Assurance/Micro-assurance chez *CGSI-Consulting* et chercheur associé à l'Institut Thomas More, France.

** Manager, *Emerging Markets Consulting*, région du Mékong.

La micro-assurance, définie classiquement comme une adaptation de services d'assurance à des clients, essentiellement à faibles revenus, n'ayant pas accès à des services d'assurance classique¹, pourrait dès lors presque servir de révélateur de ces points névralgiques. Ainsi en Chine, les autorités obligèrent Groupama à s'implanter dans le Sichuan et à se concentrer sur des exploitants agricoles et petits entrepreneurs périurbains, dont le problème se nourrir, se vêtir, se loger a été dépassé – mais où les familles et entrepreneurs demeurent vulnérables au moindre sinistre, tandis qu'en Inde l'IRDA oblige les assureurs privés à développer de la micro-assurance vie et non-vie dans le secteur rural (et social). Autre exemple avec les autorités marocaines ou brésiliennes qui réfléchissent actuellement aux possibilités de promouvoir la micro-assurance dans le secteur rural².

Lutter contre la pauvreté passe donc inévitablement par la réduction des vulnérabilités dans le monde rural et agricole. Et pour cause, puisque les 3/4 des pauvres vivent en milieu rural et que dans presque tous les pays du monde le revenu moyen des paysans est très inférieur à celui des villes, et même inférieur au salaire moyen des travailleurs non qualifiés. Le constat est d'autant plus accablant que le secteur agricole fournit emplois et revenus à 40 % de la population mondiale [Mazoyer, Roudart, 2005].

Soutenir des réformes agricoles judicieuses permettant une insertion moins problématique de la production agricole dans le commerce international, sans pour autant nier les potentialités du secteur agricole, de l'agriculture vivrière marchande et des coopératives rurales, apparaît dès lors comme une voie moyenne subtile et nécessaire. Un soutien qui passe également par des solutions assurancielles inscrites dans le quotidien des populations, et pas seulement dans l'urgence des catastrophes naturelles.

L'assurance encourage de fait les agriculteurs plus ou moins défavorisés à investir dans des outils ou des cultures, certes plus risqués ou coûteux, mais également plus productives et rémunératrices.

La modicité des revenus n'explique pas tout, car le monde rural des pays en développement ne se limite pas à une dichotomie trop facile entre paysans en état quasi-permanents de malnutrition et gros propriétaires exploitants, entre zones reculées et *multifundia*. La diversité est bien la règle.

Entre des zones rurales constituant pour certains des marchés potentiels conséquents³, et des villages éloignés de toute infrastructure où la survie exclut toute dépense autre qu'alimentaire, nous retrouvons une multitude de parcours, de hiérarchies sociales, de ménages affectant une part de leur revenu à des outils de gestion du risque informel. Une part qui n'a rien d'anecdotique, comme nous le rappelle Lemmy Manje et Craig Churchill : « Les stratégies de réduction du risque

1. Dossier thématique « La micro-assurance » sur le site lamicrofinance.org.

2. Voir notamment rôle actif de la SUSEP au Brésil.

3. Voir l'étude de N.N. Joshi, Chief Representative d'ING Insurance International B.V, FICCI Rural Marketing Summit 2004, Mumbai.

peuvent être assez coûteuses. [On] estime que les foyers ruraux indiens *sacrifient 25 pourcent de leur revenu pour réduire leur exposition aux risques* » [Manje, Churchill, 2002], ou Jacques Weber, à travers un cas plus extrême : « Le pêcheur à qui je demande pourquoi sa pirogue s’orne d’un chapelet de gris-gris me répond “C’est l’assurance”. Et celle-ci compte pour 5 à 10 % du chiffre d’affaires des pêcheurs sénégalais » [Weber, 2002].

Le potentiel de l’assurance, notamment auprès de groupes relativement structurés et soucieux d’investir, est donc réel. Lors d’une étude de faisabilité récemment conduite au Cambodge pour la Banque Mondiale, une corrélation moyenne mais positive est apparue entre la sophistication des semences de riz utilisées par les fermiers d’une part, et leur volonté d’acquérir une assurance de type dérivé climatique d’autre part, et ce indépendamment du niveau de revenus.

Reste que l’assurance agricole (récolte ou mortalité du bétail) est particulièrement complexe, nécessite l’aide de l’État, l’implication des assureurs privés, voire des marchés financiers.

Les déficits structurels des assurances récoltes expérimentées par le secteur public témoignent de l’ampleur des défis, comme nous l’indique le tableau ci-dessous :

Tab. 1 – Résultats des assurances récoltes développées par le secteur public

Pays	Période	Ratio combiné ¹
Brésil	1975-1981	457 %
Costa-Rica	1970-1989	290 %
Japon	1985-1989	260 %
Mexique	1980-1989	365 %
Philippines	1981-1989	574 %
États-Unis	1980-1989	242 %

1. Ratio combiné = (Frais de Gestion + Montants des sinistres)/ Primes encaissées.

De ces difficultés résulte un taux de prime difficilement supportable pour les agriculteurs des pays industrialisés, a fortiori pour ceux des pays en développement qui foisonnent en micro-exploitations (moins de 5 hectares), alors même que les agriculteurs aspirent à obtenir des revenus réguliers et à lisser leurs résultats. L’acuité de la question agricole et des revendications paysannes incite donc les pouvoirs publics de certains pays à encourager des systèmes d’assurance globale des récoltes via des subventions sur les cotisations : « de nombreuses expériences de toutes sortes ont été effectuées dans le monde entier. Quel que soit le système retenu, il n’a prouvé sa rentabilité que lorsque les pouvoirs publics subventionnent assez largement la prime de l’agriculture, donnant ainsi la possibilité au nouveau marché d’exister » [La Tribune de l’Assurance, 2002].

Reste que cette politique de subventions, aussi nécessaires soit-elle, peut rencontrer deux obstacles majeurs, outre le risque moral (Jerry Skees observe dans le cas du *Fonden* mexicain la migration de certains agriculteurs dans des zones plus risquées mais subventionnées).

Le premier obstacle est intrinsèque au manque financier de nombreux États ou au risque de détournement des fonds par certains potentats du régime ou les « notables » de certaines collectivités assurées. Le second obstacle, rapporté par la Banque Interaméricaine de Développement, est intrinsèque à la situation démographique et socioprofessionnelle de nombreux pays en développement.

En effet, dans les pays en développement, les agriculteurs représentent souvent plus de 30 % de la population, allant jusqu'à atteindre parfois les 70 % de sorte que la souscription d'une police d'assurance récolte subventionnée est difficilement envisageable.

Les dérivés climatiques : une approche alternative

Une nouvelle voie a cependant été ouverte par la Banque Mondiale, des assureurs, des IMF⁴, et certains gouvernements, à travers le développement des dérivés climatiques.

Dans un dossier consacré aux dérivés climatiques, l'Argus de l'Assurance revient sur une définition couramment admise : « Un dérivé climatique est un instrument financier négociable qui permet aux entreprises de réduire leur exposition aux aléas climatiques. Il consiste à transférer les risques de variations météorologiques excessives⁵ aux marchés financiers, aux investisseurs, aux assureurs ou aux réassureurs. Ces produits sont fondés sur des indices comme la température, la force du vent, la pluviométrie... Lors de la conclusion du contrat, un seuil prédéfini prévoit le déclenchement de la garantie, qui porte sur un montant précis destiné à couvrir tout le manque à gagner de l'entreprise ».

Quatre produits sont généralement proposés sur le marché des produits dérivés :

- le *cap* (plafond) où le client est dédommagé lorsque l'indice climatique est dépassé à la hausse ;
- le *floor* (plancher) où le client est cette fois dédommagé lorsque l'indice climatique est dépassé à la baisse ;
- le *collar* (tunnel) où le client achète une garantie plafond et une garantie plancher. Lorsque l'indice est moins bon que prévu, le client est dédommagé, et dans le cas inverse (l'indice est meilleur que prévu), c'est lui qui est astreint à payer. Il s'agit en réalité du produit dérivé le moins coûteux ;

4. Institutions de microfinance.

5. Le risque climatique ne saurait néanmoins se limiter aux événements extrêmes et peut se définir de manière plus large par la mesure de l'incertitude sur le niveau des indicateurs économiques provoquée par la volatilité des indices climatiques [Marteau, Carle., Fourneaux, Holz, 2004].

– le *swap* (échange), si fréquent dans le monde des marchés obligataires, qui permet à deux entreprises dont l'exposition aux aléas climatiques présente des caractéristiques inverses (l'une sensible à un hiver trop doux, l'autre trop rude) d'échanger leurs titres.

À titre d'exemple, nous reproduisons ci-dessous un graphique illustrant le fonctionnement d'un produit simplifié de type *floor* où le client est dédommagé lorsque l'indice climatique est dépassé à la baisse. L'axe X représente le niveau saisonnier de précipitation. Des précipitations inférieures au seuil prédéfini X_1 déclenchent le paiement de la garantie. La valeur garantie augmente de façon linéaire en fonction de la baisse d'intensité des précipitations, jusqu'à la valeur de compensation maximale en dessous de la valeur X_2 .

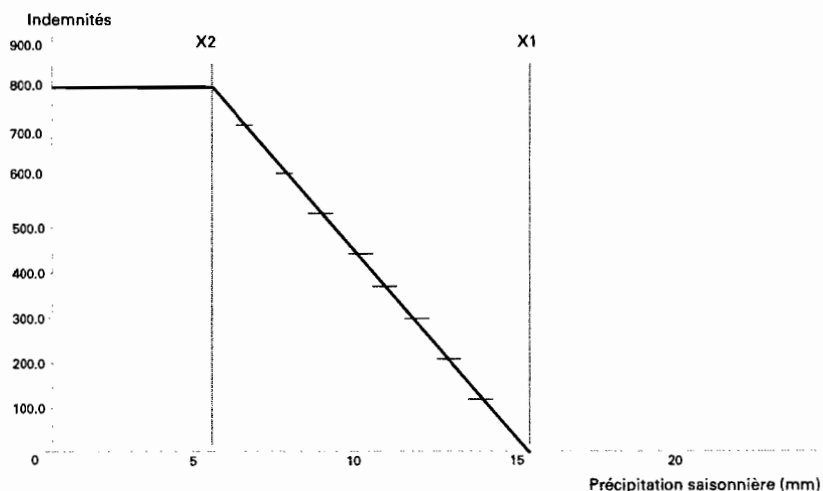


Fig. 1 – Illustration d'un produit dérivé climatique de type « floor »

Derrière la simplicité des définitions fonctionnelles se dessinent pourtant des premières complexités liées à la légalisation des dérivés climatiques. Car, force est de constater que leur statut juridique, quand il n'est pas inexistant, est pour le moins flou : assimilés pour les uns aux produits financiers, ils relèvent pour les autres de la législation sur les jeux de hasard, tandis que la Banque mondiale milite pour leur reconnaissance en tant que contrats d'assurance (voir encadré).

La corrélation entre indemnités et dommages subis pose également quelques difficultés. L'objectivité du déclenchement de garantie reste en effet tributaire des analyses et du jugement des institutions chargées de certifier le dépassement ou non d'un indice. La précision du calibrage revêt en ce sens une importance cruciale, sous peine d'assister à une inflation des contestations, puis à un discrédit des assureurs. Se joue ici en effet la légitimité de l'opérateur, c'est-à-dire la nécessité de gagner la confiance des segments cibles. Un niveau de capacités institutionnelles techniques trop faible du superviseur de l'assurance ou des services météorologiques nationaux

peut de plus constituer une véritable pierre d'achoppement, phénomène observé notamment au Cambodge par exemple [Emerging Markets Consulting, 2006].

L'obtention de séries historiques sur les données climatiques et les productions agricoles des 20 dernières années semble tout autant un préalable à la conception et à la tarification d'un bon produit dérivé. L'analyse actuarielle n'est cependant qu'un indicateur, puisque ce sera *in fine* l'implication des paysans dans l'ajustement du produit qui pourra conduire à réduire le risque de base⁶, comme nous le montre l'expérience de ICICI-Lombard et Basix [Nabeth, 2006].

Aperçu des contraintes légales

Les obligations légales pour satisfaire à la définition de produit d'assurance varient considérablement d'un pays à un autre. La pratique récente suggère qu'il est néanmoins possible de trouver un terrain d'entente avec les autorités de supervision du secteur de l'assurance dans la majorité des cas. L'étude la plus exhaustive réalisée à ce jour [Carpenter et Skees, 2005] identifie trois contraintes primordiales communes aux législations étudiées pour permettre la classification de dérivés climatiques comme produits d'assurance :

- La contrainte d'objet assurable : l'obligation pour la personne assurée d'avoir un droit de propriété légal quant à l'objet exposé à un aléa. Le danger est double. D'une part, il est fréquent pour les paysans de ne pas posséder une preuve cadastrée de leur propriété terrienne. Dans certains pays, les autorités de régulation admettront des certificats de propriétés délivrés par les autorités traditionnelles tels les chefs de village (Thaïlande). D'autre part, la clientèle potentielle des dérivés climatiques n'est pas limitée aux producteurs ou aux propriétaires terriens, auxquels cas il devient plus difficile de prouver l'objet assurable.
- La contrainte d'indemnités de pertes réelles : l'obligation pour un contrat d'assurance de compenser une perte économique observée et quantifiable.
- La contrainte de non-commercialisation : c'est-à-dire l'interdiction de cession d'un contrat envers une tierce personne indépendamment de la cession de l'objet assuré. Cette condition est facilement remplie en incluant une clause de non-cession dans la police d'assurance.

L'implication des agriculteurs, et plus globalement des ruraux, dans la conception du produit ainsi que la capacité des assureurs à expliquer facilement et rapidement le fonctionnement de ces nouveaux produits d'assurance conditionnent d'ailleurs leur faisabilité⁷. Les techniciens des dérivés climatiques, et leur utilisation des technologies (stations météorologiques et sondes), ne peuvent faire l'économie d'une pédagogie de l'assurance. D'autant que si les assureurs craignent en premier

6. Suite aux suggestions des utilisateurs, des seuils de précipitations différenciés furent calibrés pour les différentes phases de la culture (semences, croissance et récolte).

7. Il est important de noter que les dérivés climatiques offrent de solides opportunités pour contrats de gré à gré qui ne sont pas couverts par cet article. Dans les pays occidentaux ce type d'accord est courant entre entreprises de différents secteurs ayant des intérêts météorologiques divergents (par exemple, entre gestionnaires de parcs d'attraction en plein air et gestionnaires de salles de cinéma). Le marché de gré à gré présuppose cependant une familiarité établie avec les produits dérivés, ainsi qu'un environnement légal et judiciaire performant.

lieu la fraude, le risque moral et l'anti-sélection, les populations sont pour leur part particulièrement méfiantes à l'égard des systèmes d'assurance consistant à payer une prime pour des bénéfices incertains.

Aussi, assistons-nous plutôt dans un premier temps au développement de produits simples de type *cap* ou *floor*, indexés sur un seul indice (niveau de précipitation, par exemple) et une récolte particulière, plutôt qu'au lancement d'un produit de type *collar* basé sur un panier complexe d'indices pour différentes cultures. Quant au *Swap*, ceux-ci semblent pour l'instant prématurés, même si nous rappellerons ultérieurement que les marchés financiers offrent une capacité d'absorption des sinistres (y compris climatiques) bien supérieure à celle des assureurs et réassureurs.

Les contraintes de faisabilité des produits dérivés ne sauraient pour autant diminuer leur importance et leur intérêt, tant ces « nouveaux contrats » peuvent apporter une forme d'assurance directe contre les risques de sécheresses, de précipitations (inondations via les nappes phréatiques) ou de gels excessifs, pour des cotisations plus abordables que dans le cadre des assurances récoltes ; Les besoins d'expertise des exploitations, des récoltes, des sinistres, rendent en effet particulièrement prohibitif l'achat d'une assurance récolte tandis qu'*a contrario*, le caractère objectif de déclenchement de garantie des dérivés climatiques (dépassement ou non-dépassement de l'indice) rend inutile ce type de contrôle et abaisse considérablement le taux de prime. La viabilité des assurances dépendant par ailleurs largement du contrôle du risque moral, de fraude et d'anti-sélection, nous comprendrons que cette « objectivité » des produits climatiques favorise une maîtrise des coûts et constitue dès lors un élément essentiel de l'attrait financier du produit pour les différents acteurs.

Les dérivés climatiques offriraient ainsi selon certains spécialistes différents avantages sur l'assurance agricole traditionnelle, comme nous pouvons le mesurer dans le tableau ci-dessous.

Tab. 2 – Comparaison des dérivés climatiques et de l'assurance agricole traditionnelle

Fonction	Assurance agricole	Dérivé climatique
Souscription	Nécessite estimation des risques individuels	Pas d'estimation des risques individuels, mais nécessite de s'assurer d'un objet d'assurance
Expertise des sinistres	Requiert expertise des sinistres	Ne requiert pas d'expertise des sinistres
Marche cible	Fermiers producteurs	Le monde rural
Transparence	L'agriculteur ne connaît pas le montant des indemnités en cas de sinistre	L'indemnité est calculée selon les règles mathématiques et est communiquée à l'agriculteur

Tab. 2 – Comparaison des dérivés climatiques et de l'assurance agricole traditionnelle

Fonction	Assurance agricole	Dérivé climatique
Règlement des sinistres	Peut prendre entre 6 et 24 mois	Entre 15 jours et un mois
Facilité de gestion	Requiert de lourdes ressources administratives et dépend in fine du facteur humain	Nécessite beaucoup moins de ressources et est objectif
Prime	Est fortement subventionnée	Prime pourrait être beaucoup plus faible si elle bénéficiait du même niveau de subventions
Anti-sélection	Sujet à l'anti-sélection	Le calcul actuariel du taux de cotisation réduit le risque d'anti-sélection

Si le tableau précédent mentionne des frais de fonctionnement modérés, pour les dérivés climatiques, il faut bien constater que leur implémentation entraîne des coûts d'investissement élevés. Les produits d'assurance indexés offrent néanmoins des coûts marginaux minimes (le coût moyen chute considérablement avec l'augmentation du nombre de clients). Il est donc impératif de parvenir à des taux de pénétration importants pour que le potentiel économique des dérivés climatiques soit pleinement réalisé, ce qui est représenté par le graphe ci-dessous.

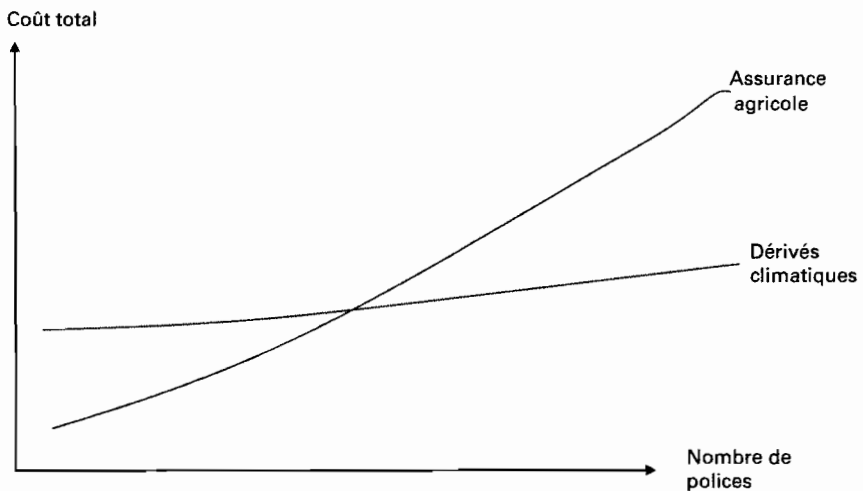


Fig. 2 – Comparaison des coûts entre dérivés climatiques et assurance agricole traditionnelle

Cet impératif nous renvoie par ailleurs à l'importance d'une mutualisation des risques, tant au niveau géographique qu'au niveau des produits dérivés eux-mêmes. La question de la covariance (sinistre affectant toute une collectivité) est en effet cruciale et problématique, lancinante lorsqu'on aborde le cas paroxysmique des catastrophes naturelles affectant toute une zone rurale et agricole. Prenons en effet l'exemple d'un dérivé climatique simple de type *floor* où le critère d'indemnisation (l'indice) défini au contrat serait un niveau de précipitation inférieur à 400 mm d'eau pour un système d'exploitation agricole riz-blé. Dans des régions sensiblement tirées économiquement par un seul type d'exploitation agricole (par exemple, dans notre cas, du riz-blé), le déclenchement de la garantie d'indemnisation (précipitation annuelle inférieure à 400 mm d'eau) reviendrait à indemniser tous les assurés de la zone d'implantation du dérivé. Ce risque n'est pas moindre. Nous le retrouvons sous une autre forme mais avec autant d'acuité dans le cas du financement rural, comme nous le rappellent les auteurs d'un dossier thématique sur le sujet : « Le financement rural et celui de l'agriculture en particulier, est caractérisé par un *degré élevé de risques*, de différente nature : climatique, sanitaire, économique (variation de prix, difficultés d'écoulement de la production agricole, concurrence avec les produits d'importation...). Ces risques sont souvent covariants : ils pèsent sur l'ensemble des emprunteurs d'une zone donnée (sécheresse, inondations, épizooties...) au même moment. Les risques covariants sont plus difficiles à mutualiser et désamorcent les mécanismes de sécurisation habituellement utilisés par la microfinance (caution solidaire de proximité) »⁸.

On comprendra dès lors qu'un produit dérivé climatique nécessite la mise en place de plusieurs pilotes sur des zones géographiques différentes, avec des produits indexés si possible sur des indices et des cultures agricoles également différents. Au-delà même de la géographie, la mutualisation entre plusieurs dérivés (indices météorologique différents, pour des types de cultures différentes) pourrait ainsi s'avérer indispensable.

Dérivés climatiques comme paroxysme de la micro-assurance

En tant que solution partielle à la gestion du risque climatique, problématique concernant de nombreux acteurs institutionnels et privés, les dérivés climatiques nécessitent une collaboration poussée des acteurs traditionnels du secteur de l'assurance (clients, assureurs et réassureurs, régulateurs) mais également des états, des institutions internationales, des organisations non gouvernementales et autres institutions de crédit.

Cette double complémentarité et singularité des acteurs est essentielle, car l'assureur proposant un dérivé climatique s'expose à des risques climatiques parfois catastrophiques allant bien au-delà de ses propres capacités financières d'absorption. L'absence de réassurance puis de garantie de l'État signifierait dans de nombreux pays industrialisés (voir le cas des CATNAT en France) la fin des assurances agricoles du secteur privé.

8. « Comment gérer le risque du financement rural et agricole ? », in *Dossier Finance rurale et agricole* du site lamicrofinance.org.

Pourtant, force est de constater qu'il est parfois difficile d'établir cette chaîne d'assurance et de distinguer une dichotomie claire entre utilisateurs et promoteurs. On observe ainsi que certaines parties prenantes peuvent simultanément jouer les deux rôles (utilisateurs et promoteurs). On assiste à une confusion des genres, où des tâches traditionnellement échues aux promoteurs seront partiellement transférées aux clients, de façon similaire aux méthodologies de groupes chères à la microfinance...

Catégories d'utilisateurs

Il convient par ailleurs de rappeler que les dérivés climatiques peuvent couvrir les agriculteurs comme les non-agriculteurs du monde rural, ce qui constitue selon Jonathan Morduch, l'une des « beautés » (sic) de ces assurances ! En effet, toute activité économique en zone rurale sera, dans des mesures diverses, corrélée à la production de la culture agricole prédominante. D'une part, tous les acteurs de la filière (tels les meuniers, transporteurs et marchands) seront directement affectés par une production désastreuse ; d'autre part l'économie rurale dans son ensemble souffrira d'une baisse générale des revenus agricoles et partant, d'une réduction de la consommation locale. Michel Hurtevent de *Partner-Re* souligne que « [les] fluctuations météorologiques peuvent avoir des conséquences majeures sur les revenus de nombreux secteurs d'activité. À titre de comparaison, la volatilité des indices climatiques est souvent largement supérieure à celle des indices mesurant les risques de marchés classiques : taux d'intérêt ou cours de change » [Hurtevent, 2001].

Au-delà d'une extension de la couverture aux non-producteurs, les dérivés climatiques sont appropriés tant pour des individus que pour des institutions de taille diverse. On distingue trois types d'utilisateurs :

- Niveau micro : les individus

Les habitants ruraux constituent sans doute le marché cible naturel pour satisfaire le mandat social des protections indicielles. Une majorité des fermiers du sud n'ont cependant jamais eu le moindre contact préalable avec le monde de l'assurance formelle ni a fortiori avec les assurances climatiques. Un lourd travail d'éducation et de sensibilisation au produit sera dès lors requis. Il sera tout aussi indispensable d'établir une relation de confiance pour qu'une population adverse au risque dépasse ses appréhensions (rationnelles) et investissent dans un instrument de gestion de risque *a priori*. Finalement, pour la vente du produit et les versements d'indemnités les assureurs se verront obligés d'utiliser ou de développer des canaux de distribution adaptés au monde rural.

- Niveau meso : les institutions de crédit rural et sociétés commerciales

Les institutions de crédit rural et en particulier certaines IMF implantées dans le milieu rural, manifestent un intérêt croissant pour l'achat de dérivés climatiques pour couvrir leur portefeuille de crédit contre les aléas climatiques. Un directeur d'IMF cambodgienne a pu, par exemple, affirmer aux auteurs de cet article que la mise en place de produits dérivés climatiques lui permettraient d'étendre ses activités à des régions jusque-là considérées comme trop à risque du fait d'inondations de faible fréquence mais de forte intensité [Emerging Markets Consulting, 2006].

Si des institutions commerciales et associations de pays en développement en bénéficient déjà, il reste que l'essentiel des dérivés climatiques (nés dans le secteur de l'énergie) concerne, à l'heure qu'il est, les grandes et moyennes entreprises des pays industrialisés, États-Unis et Japon en tête. « Le Japon est un pays très avancé où, par exemple, des sociétés de lavage de voiture se protègent contre de longues périodes de chutes de pluie, lesquelles ont un impact direct sur la fréquentation de leurs enseignes » note ainsi Jacques de Peretti, Directeur Général Délégué d'AXA France [De Peretti, 2007].

- Niveau macro : les États

Les États forment la troisième catégorie d'utilisateurs. En mars 2006, le réassureur AXA-Re, depuis racheté par un bermudien, se vit attribuer un contrat « dérivés climatiques » au bénéfice de l'État éthiopien. Cette assurance couvrant les risques de sécheresse avait vocation à pallier les imperfections et lenteurs administratives de l'aide internationale traditionnelle pour urgence humanitaire. L'un des avantages premiers de ce contrat innovant résidait dans l'engagement d'AXA-Re de déboursier les indemnités sous formes d'aide alimentaire ou monétaire, dans un délai de quelques semaines, et d'éviter ainsi le cortège néfaste de stratégie de survie des ménages, telle que la vente forcée d'actifs productifs ou la migration [WFP, 2006].

Il est important de souligner que si la gestion du risque *ex-ante* est bénéfique à la population d'un État en crise, ce genre de mécanisme comporte un coût politique élevé. Premièrement, l'Éthiopie accepte de restreindre sa souveraineté nationale quant à la distribution de l'aide à sa population (contractuellement l'USAID et le PAM assureront la supervision du bureau de sécurité alimentaire éthiopien). Deuxièmement, les élites politiques renoncent au gain de capital politique associé à la distribution de l'aide alimentaire. Les plus cyniques avanceront qu'il est dès lors peu envisageable que ce genre de contrats s'étendent rapidement à l'ensemble des pays du Sud, et que seuls les pays exposés de façon extrême aux aléas climatiques verront une convergence d'intérêts des élites et des intérêts nationaux à éviter une crise ingérable avec la seule assistance humanitaire internationale traditionnelle.

Catégories de promoteurs et autres parties prenantes

- ONG, IMF et organisations de crédit rural

Un nombre croissant d'IMF et d'ONG satisfait aux obligations *sine qua none* citées précédemment non pour le succès des couvertures indicelles auprès d'individus en milieu rural. Ces institutions ont développé ces dernières années des canaux de distribution adéquats pour atteindre les populations paysannes, l'expertise requise pour la sensibilisation des populations rurales à des produits financiers et ont établi sur la durée le niveau de confiance impératif à toute transactions entre clients et fournisseurs de services financiers. Il ne faut pas s'étonner dès lors si les assureurs se tournent vers les IMF pour la commercialisation de leurs produits (à l'instar d'AIG avec FINCA en Ouganda).

Il s'agit pour l'IMF de renforcer l'exécution de son mandat social de réduction de la pauvreté et des risques par l'offre d'un package financier complet, mais également de bénéficier commercialement de la transaction, par un intéressement financier aux primes vendues, et par une plus forte résistance des clients aux chocs externes et donc à une réduction du taux de défaillance. Finalement, l'IMF renforce sa position compétitive par rapport aux autres IMF et usuriers informels, atout non négligeable dans des marchés parfois fortement concurrentiels [Emerging Markets Consulting, 2006].

- Institutions internationales et agences de développement

Nous ne reviendrons pas ici sur les rôles de promotion et d'assistance technique des institutions internationales telles la Banque Mondiale. Le rôle des agences de développement est on ne peut mieux résumer par Jean-Michel Debrat de l'AFD « L'outil assurance ne peut pas se substituer au progrès des organisations sociales. En revanche, il les suppose. Le rôle des agences internationales est de financer de l'expertise, de la sociologie de l'organisation en espérant que dans une dizaine d'années on aura, par exemple, des organisations de producteurs qui tiendront la route. Quand on a franchi ce stade, l'assureur peut venir. Il ne faut pas faire jouer à l'assurance le rôle de développeur des mœurs. Il doit arriver au bon moment, ni trop tôt, ni trop tard, au moment où il a des clients potentiels solides et une clientèle globalement solvable. Une fois le marché mûri et ces sociétés lancées, il était inutile qu'elles restent dans le giron de l'AFD » [Debrat, Le Sueur, Vaté, Nabeth, 2007].

- Réassureurs

Dans un récent numéro de la Revue Sigma, le réassureur *Swiss Re* revenait sur la voie des assurances paramétriques, des dérivés climatiques, et finalement la micro-assurance [Swiss Re, 2007]. Cet intérêt de *Swiss Re* rejoint celui de *Munich Re*, déjà présent dans la micro-assurance. La présence dans le secteur de la micro-assurance de ces deux premiers réassureurs mondiaux est particulièrement stimulante ; Présence qui conforte d'une certaine façon l'engagement précurseur de certains réassureurs comme *Best Re* ou *Euroke Re* (ex-*Interpolis Re*). En couvrant des pertes extrêmes et/ou covariantes (Catastrophes naturelle, par exemple), les réassureurs pourraient ainsi apporter une capacité supplémentaire aux promoteurs des dérivés climatiques. Le lancement par *Swiss Re* d'une assurance contre la sécheresse devant couvrir 150 000 agriculteurs éthiopiens, maliens et kenyans est d'ailleurs à saluer [Swiss Info, 2007]. La création d'une réserve mondiale de réassurance, adossée à la capacité gigantesque que procure la mondialisation financière, permettrait d'aller encore plus loin [Vaté, 2005/2].

- Marchés financiers

Un ensemble varié de techniques de couvertures (titrisation, *Cat Bonds*, options sur indices) permettent de transférer les risques d'assurance vers les marchés financiers [Picard, 2005]. Ces derniers offrent une capacité en rapport avec la capitalisation boursière totale de l'ordre des dizaines de milliards et sans commune mesure avec celle des assureurs et réassureurs « réduite » à quelques dizaines milliards de

dollars [Picard, 2005]. Reste à déterminer dans quelle mesure la micro-assurance peut s'inscrire entièrement dans le cadre des marchés financiers. La question n'est pas qu'économique (l'intérêt des places financières pour de la micro-assurance). Elle peut se poser également au niveau éthique dès lors que les plus values ne sont plus réinvesties dans le secteur de la micro-assurance ; réinvestissement des plus values qui permettraient pourtant une extension du périmètre de mutualisation au sein des populations à faible revenu.

- États

L'ignorance des spécificités de la micro-assurance constitue un frein majeur au développement de la micro-assurance, incitant par là-même les IMF et les assureurs à sensibiliser l'État sur la problématique cruciale d'une réglementation *ad hoc*.

Alors que la microfinance est de plus en plus réglementée à travers une législation plus adaptée à son activité, la micro-assurance reste encore sous le joug d'une législation assurancielle aussi rigoureuse qu'inadaptée. Les réglementations prudentielles n'ont rien à envier à celles exigées par l'ACAM alors que le taux de pénétration de l'assurance y est souvent marginal [Nabeth, 2006].

Conclusion

Longtemps réservée aux grandes compagnies d'énergie des pays industrialisés, les dérivés climatiques pourraient constituer à présent un élément non marginal de l'économie de développement. Répondant à une problématique particulièrement difficile, celle d'une réduction des vulnérabilités dans le monde rural, sa promotion nécessite cependant une coordination à tous les niveaux. Si le niveau de prime, le mode de distribution, le travail d'explication de l'assurance aux populations, leur sensibilisation à la prévention des risques (conditionnant des réductions de cotisation), placent résolument certains dérivés climatiques dans le registre de la micro-assurance, leur capacité de résolution dépend largement de la synergie entre assureurs, réassureurs, politiques, institutions de développement, organisations locales et internationales. Souhaitables en micro-assurance vie et non-vie, ces synergies deviennent indispensables à la réussite des couvertures indicelles. Dans un contexte de forte tension autour de la libéralisation agricole, ce souci des actions concertées au niveau mondial peut sembler utopique. Il reste que certaines expériences laissent entrevoir l'étendue des possibles et des nécessités.

BIBLIOGRAPHIE

- CARPENTER R., SKEES J. [2005], *Index-Based Insurance Products Regulatory and Legal Issues*, Draft Paper, World Bank Commodity Risk Management Group.
- DEBRAT J.-M., LESUEUR J.-T., NABETH M., VATÉ M. [2007], *Micro-assurance, assurance, réassurance : des outils efficaces pour le développement*, Note de l'Institut Thomas More, n° 11.
- DE PERETTI J. [2007], « Le réchauffement climatique bouleverse-t-il le monde des risques ? », *Risques*, n° 69.
- EMERGING MARKETS CONSULTING [2006], *Weather-index Insurance in Cambodia : A feasibility Study*, Phnom Penh, Commodity Risk Management of the World Bank.
- HURTEVENT M. [2001], « Le climat, l'homme et l'assurance », *Risques*, n° 47.
- LEIBOWITZ Y. [1995], *Peuple-Terre-État*, Paris, Plon.
- MANJE L., CHURCHILL C. [2002], *The Demand for Risk-Managing Financial Services in Low-income Countries : Evidence from Zambia*, Bureau International du Travail.
- MARTEAU D., CARLE J., FOURNEAUX S., HOLZ R. [2004], *La gestion du risque climatique*, Paris, Economica.
- MAZOYER M., ROUDART L. [2005], *La fracture agricole et alimentaire mondiale*, Paris, Universalis, coll. Le tour du sujet.
- NABETH M. [2006], *Micro-assurance : défis, mise en place et commercialisation*, Les Fondamentaux de l'Assurance, Dalloz-L'argus de l'assurance.
- PADOVANI F. [2005-2006], « La question des migrations en Chine : un défi à la stabilité sociale », *Asie*, n° 5223-24.
- PICARD P. [2005], « Risques d'assurance et risques financiers », *Revue d'économie financière*, n° 80.
- SERVET J.-M [2006], *Banquiers aux pieds nus : la microfinance*, Paris, Odile Jacob.
- SWISS INFO [2007], « Matthew Allen, African farmers offered drought insurance », 29 sept. 2007.
- SWISS RE [2007], « L'assurance dans les marchés émergents : solide évolution ; opportunité pour l'assurance agricole », *Sigma*, n° 1.
- TREILLET S. [2002], *L'économie de développement*, Paris, Nathan.
- VATÉ M. [2004], « Réassurer la planète. La mondialisation financière au service des plus pauvres », *Note de l'Institut Thomas More*, n° 1, janvier 2004.
- VATÉ M. [2005], *Contre la pauvreté, l'Afrique a besoin d'assurance*, Institut Thomas More, décembre 2005.
- VATÉ M. [2005/2], « Reconstruire après le tsunami : le chaînon manquant », *Les Échos*, 2 février 2005.
- WEBER J. [2002], « Risque et pauvreté : Comment penser un monde sans pauvreté », *Risques*, n° 51.
- WFP [2006], www.wfp.org, 2006.
- LA TRIBUNE DE L'ASSURANCE [2002], Dossier agriculture : en attendant l'assurance récolte, n° 58.
- L'ARGUS DE L'ASSURANCE [2004], Dossier Dérivés climatiques, n° 6900.

La gestion des risques climatiques : quel rôle pour la microassurance ?

*Cyril Fouillet**

Introduction

Les productions agricoles et les revenus qu'ils dégagent peuvent fortement varier d'une saison à l'autre en fonction des conditions climatiques. De facto, les foyers dépendants des activités agricoles sont plus ou moins assujettis aux aléas naturels et dans le cas indien, plus particulièrement, à la mousson¹.

En Inde, une faible mousson en termes de précipitation est synonyme de difficultés dans la gestion du quotidien de millions de personnes [Siegel, 2005]. Des précipitations non suffisantes pour assurer l'ensemencement, la croissance et la maturité des cultures affectent directement les revenus des fermiers et indirectement le reste de la population rurale car c'est aussi la production de nourriture, la fabrication d'énergie, les systèmes d'eau potable et l'ensemble de l'activité économique qui sont touchés [Parthasarathy, Pant, 1985]. Inversement, les années où les précipitations sont suffisantes, la mousson devient alors synonyme de vie et de prospérité. Face à cette incertitude, l'irrigation apparaît comme la stratégie la plus importante et la plus efficace pour supprimer le risque de sécheresse. Malheureusement, pour de nombreuses petites exploitations familiales des zones semi arides indiennes, l'accès à l'irrigation n'est encore qu'un rêve.

C'est notamment le cas dans le district de Mahabubnagar, une zone particulièrement aride du centre de l'Inde dans l'État de l'Andhra Pradesh. Alors que l'État affiche un taux moyen d'irrigation de plus de 47 %, moins du quart des terres cultivées bénéficient d'un tel système dans le district de Mahabubnagar. La situation est également très inégalitaire à l'intérieur du district où des villages comme celui de

* Doctorant en sciences économiques et sociales à l'Université Lumière Lyon 2 – Laboratoire d'Économie de la Firme et des Institutions (LEFI), Cyril Fouillet bénéficie d'une bourse d'aide à la recherche de l'Institut Français de Pondichéry (IFP). Depuis novembre 2003, il mène des recherches au sein du programme « *Labour, Finance and Social Dynamics* » du département de sciences sociales de l'IFP. Il est également affilié au Laboratoire Population Environnement Développement de l'Institut de Recherche pour le Développement (LPED-IRD) ainsi qu'au Centre Européen de Recherche en Microfinance (CERMI) – cyril.fouillet@ifpindia.org.

1. Les variations interannuelles de la mousson du sud asiatique affectent plus de 60 % de la population de la planète [Webster *et alii*, 1998].

Khanapur dans le *mandal*² d'Atmakur ne disposent de systèmes d'irrigation que pour 6 % du total des sols cultivés [Rao, 2005]. Rappelons également que ces systèmes représentent un enjeu considérable et peuvent être la source de conflits violents au niveau local comme au niveau national³.

En 2003, une étude conduite par le *Commodity Risk Management Group* de la Banque Mondiale (CRMG-BM) sur environ 500 exploitants de café de l'État du Karnataka (sud-ouest indien) montrait que la variabilité des conditions climatiques était considérée comme le plus important risque auquel les fermiers étaient confrontés [Hess, 2003]. L'inégalité face à la gestion du risque climatique apparaît comme l'un des déterminants du processus de pauvreté dans lequel sont entraînés à chaque saison de nombreux foyers ruraux indiens. Suite à une tragédie climatique (sécheresse, inondations, cyclones, etc.), les investissements potentiels sont réduits, la main-d'œuvre salariée débauchée, les enfants parfois déscolarisés, les niveaux d'endettement et d'asservissement aggravés conduisant parfois au suicide⁴ [Shukla *et alii*, 2002].

Au niveau macroéconomique, les économistes tendent à expliquer les cycles de croissance par la mobilisation de déterminants tels que le niveau des prix, de l'emploi, *via* l'anticipation des acteurs institutionnels ou encore par le rôle des innovations technologiques. Dans l'économie indienne, jusqu'en dans les années 1990, les fluctuations du Produit Intérieur Brut (PIB) étaient fortement liées au cycle de la mousson [Patnaik, Sharma, 2002]. À la fin des années 1970, l'agriculture comptait jusqu'à 40 % du PIB. Aujourd'hui, ce secteur d'activité n'en représente plus qu'environ un quart. Mais même si l'essor du secteur industriel vient gommer les fluctuations dues à la mousson, le secteur agricole n'en reste pas moins un déterminant majeur. Lors de la mousson 2002-2003, si l'on se réfère au département indien de la statistique, les précipitations étaient en deçà de 19 % par rapport aux moyennes, soit le plus important écart enregistré depuis la saison 1972-1973. Cette sévère sécheresse s'est traduite par une baisse de 3,1 % dans le PIB du secteur agricole et un fléchissement du taux de croissance du PIB indien de 5,6 % en 2002 à 4,4 % l'année suivante [Yadav, Singh, 2000].

Depuis les années 1990, les fluctuations de la mousson se répercutent moins sur des taux de croissance principalement déterminés par l'essor du secteur industriel. Cependant, ceci ne signifie aucunement que la mousson n'affecte plus la vie économique et sociale indienne, pour cela il suffit de porter le curseur de l'observation à une autre échelle. Même si au niveau national, et à travers un indicateur imparfait

2. Le *mandal* est une unité administrative indienne correspondant au canton.

3. En Inde, il existe une concurrence exacerbée entre certains États pour la maîtrise de l'eau dont le conflit de longue date entre le Tamil Nadu et le Karnataka est le plus emblématique. Ces luttes pour l'accès à l'eau opposent également des villageois à de grandes multinationales productrices de boissons qui pillent les nappes souterraines aux mépris de toute concertation [Molle, Berkoff, 2006].

4. Ne pouvant satisfaire leurs dettes suite au déclin du prix de vente de leurs productions agricoles, plusieurs centaines de petits exploitants se suicident chaque année dans l'État de l'Andhra Pradesh et les mauvaises pratiques de certaines organisations de microfinance ne font qu'aggraver la situation [Augsburg, Fouillet, 2007].

comme le PIB, les fluctuations de la mousson ont moins de poids sur les taux de croissance de l'économie, il n'en reste pas moins que ce phénomène climatique rythme la vie de plusieurs centaines de millions de personnes dans le pays⁵. Tout est une question d'échelle, dans les districts où le taux d'urbanisation est très faible et où le secteur industriel est faiblement présent, voire inexistant, les productions agricoles constituent quasiment les seules sources de profits et les principaux moteurs de l'économie locale. Avec près des trois-quarts de la population active engagée dans le secteur agricole, 30 % comme cultivateurs de leurs terres et 43 % comme ouvriers agricoles⁶, le district de Mahabubnagar répond à cette configuration.

Gérer les risques climatiques liés à la mousson pourrait être bénéfique à la stabilité des activités génératrices de revenus et donc améliorer la vision à long terme des foyers ruraux tout en leur offrant des conditions favorables à l'investissement. Face aux risques climatiques et en l'absence d'accès aux systèmes d'irrigation, quel peut être le rôle joué par les services microfinanciers ? Dans cet article, nous nous focaliserons sur la question du risque de sécheresse et décrirons la mise en place d'un service innovant venu y répondre : la microassurance sécheresse.

Notre présentation s'élaborera en deux temps. Le premier sera celui de la présentation du risque climatique et plus précisément du risque de sécheresse ainsi que des stratégies mises en place pour y faire face. Nous verrons que l'inscription de la microfinance dans le processus de globalisation et de financiarisation, notamment à travers l'accès aux marchés financiers internationaux, peut être la source de nouvelles perspectives en termes d'intervention et d'élaboration de stratégies pour lutter contre le risque climatique. Ce premier pas effectué, nous nous concentrerons sur l'une des réponses apportées par la communauté internationale sous l'égide de la Banque Mondiale en partenariat avec une compagnie d'assurance et une institution de microfinance (IMF) dans le district de Mahabubnagar. Il s'agira alors d'analyser la mise en place, la portée et les limites de ce service de microassurance sécheresse, une innovation majeure en termes de gestion du risque climatique⁷.

La gestion des risques climatiques : une financiarisation obligée ?

Stratégies informelles

Les risques en agriculture et notamment les risques liés au climat ne sont pas nouveaux et les fermiers, institutions rurales et prêteurs au sens large ont toujours

5. Rappelons qu'en Inde, environ trois personnes sur quatre vivent en zone rurale. Dans ces campagnes, l'agriculture et les activités qui lui sont rattachées constituent les sources de revenus pour près des deux tiers de la population.

6. Contre 62,1 % pour l'ensemble de l'État (22,5 % de cultivateurs et 39,6 % d'ouvriers agricoles).

7. Ce travail a été effectué dans le cadre du programme « Travail, Finances et Dynamiques Sociales » de l'Institut Français de Pondichéry en Inde. Il se base sur une monographie de l'organisation de microfinance Basix et sur de nombreuses interviews semi-directives menées dans le sud de l'Inde entre novembre 2003 et mars 2007.

développé des stratégies pour les réduire et en gérer les corolaires, principalement une baisse des revenus. Parmi les stratégies *ex ante* mises en place, on peut citer :

- l’accumulation de stock comme épargne de précaution ;
- la diversification des activités génératrices de revenus tant à l’intérieur de l’exploitation agricole que dans la participation à de petits business, ou encore, et c’est le cas le plus fréquemment rencontré, le départ d’au moins un membre de la famille en migration saisonnière [Breman, 1996 ; Gill, 1991] ;
- la rotation et la diversification des pratiques et des cultures, (plantation de différentes espèces comme des espèces résistantes, etc.), l’ensemencement avant la mousson ;
- les stratégies de stockage d’eau et d’irrigation [Descroix, 2002].

Parmi les stratégies *ex post*, on notera :

- la vente du bétail mais également toutes les formes de décapitalisation de l’exploitation ;
- le retrait des enfants de l’école pour venir prêter main-forte dans l’exploitation familiale [Hanan, Skoufias, 1997] ;
- l’emprunt de fonds à la famille, aux amis, aux voisins [Hess, Richter, Stoppa, 2002] ainsi qu’auprès des *money lenders*, coopératives, *Regional Rural Banks*, etc.⁸.

Parmi les stratégies de diversification des activités agricoles tentant de minimiser un choc climatique, on observe que la plupart des foyers des villages indiens situés en zones sèches mobilisent des ressources provenant de l’élevage ou de la production laitière [Walker, Ryan, 1990]. L’Inde a en effet été le premier pays à faire sa révolution « blanche » passant d’une production de 17 millions de tonnes en 1950 à plus de 90 millions en 2004. Premier producteur mondial, la structure de sa production se caractérise par une forte propension de petites exploitations regroupées en coopératives laitières⁹. Cette situation explique les efforts de nombreuses organisations de la société civile pour réactiver les réseaux coopératifs tombés en désuétude durant les années 1990, décennie accompagnée par les mesures de libéralisation du secteur sanctionnant les coopératives les moins efficaces et ne pouvant faire entendre leur voix¹⁰.

Il existe également des exemples de gestion du risque ne se situant pas au niveau local. C’est le cas des transferts monétaires avec des membres de la famille

8. Trois grandes phases ponctuent l’évolution du système bancaire indien. La première accompagne la révolution « verte » et voit la nationalisation des principales banques indiennes. La mise en place de nombreux programmes de crédits subventionnés pour les plus pauvres et les sans terres constitue la deuxième phase. La troisième correspond à la période de libéralisation de l’économie indienne et de son secteur financier suite aux recommandations du *Narsimham Committee Report* [Reserve Bank of India, 1991]. Tandis que les deux premières étendent l’accès au crédit dans les zones rurales, la troisième entraîne dans les années 1990 une contraction du réseau des banques rurales en Inde [Ramachandran, Swaminathan, 2005].

9. Plus de la moitié de la production est assurée par des propriétaires d’une ou deux vaches.

10. Pour une vision exhaustive de la révolution « verte » (production céréalière) mais aussi « blanche » (production laitière), « jaune » (production des oléagineux) et « bleue » (production halieutique) menées en Inde, voir l’ouvrage de B. Dorin et F. Landy [2002].

travaillant dans d'autres régions ou d'autres pays [Racine, 1994 ; Rosenzweig, Stark, 1989].

Malgré les vertus largement reconnues de ces modes de gestion informels, ces mécanismes restent peu efficaces face aux risques covariants, c'est-à-dire affectant l'ensemble de la population d'une zone donnée [Hazell, Pomareda, Valdes, 1986 ; Kurosaki, Fafchamps, 2002 ; Morduch, 1999 ; Rosenzweig, Binswanger, 1993 ; Townsend, 2005].

La difficulté de fournir une assurance pour se couvrir contre les risques climatiques

Dans un tel contexte, le développement de programmes d'assurance pour les cultures agricoles pourrait apporter un réel bien être dans la vie de millions de personnes. Néanmoins, la démarche ne va pas de soi et la mise en pratique d'un système d'assurance sécheresse est beaucoup plus difficile qu'il n'y paraît.

Aux États-Unis par exemple, il en coûte plus de 5 dollars de subvention publique pour chaque dollar d'assurance fourni aux fermiers [Yaron *et alii*, 1997]. Le gouvernement indien quant à lui a introduit depuis maintenant une vingtaine d'année le *National Agricultural Insurance Scheme* (NAIS) visant à offrir des produits d'assurance contre la sécheresse aux petits agriculteurs. Mais ce service est loin de faire l'unanimité et de nombreuses voix s'élèvent contre lui [Parchure, 2002]. Ses performances ont été jugées mauvaises tant au niveau économique que social. Entre 1985 et 1999, 4 milliards de roupies de prime d'assurance (70 millions d'euros) ont été collectées alors que 23 milliards d'indemnités (403 millions d'euros) ont été versées soit un rapport de 1 à 5,7. De plus, de fortes inégalités régionales stigmatisent le versement des indemnités. Alors que l'État du Gujarat ne représente que 16 % de l'ensemble des polices d'assurances collectées, ce même État a reçu 58 % de l'ensemble des indemnités distribuées [Hess, 2003]. Le rapport de perte était de 20,7 pour l'État du Gujarat, de 4,2 pour le Maharashtra et de 3,2 en Andhra Pradesh.

L'élaboration de systèmes de garantie contre les risques climatiques sans l'utilisation d'indices climatiques confronte les assureurs à de nombreux problèmes. En premier lieu, les contrats concernent de petites surfaces agricoles et les dégâts doivent être évalués au cas par cas. Les économies d'échelle sont donc limitées. Ensuite, les fermiers en situation de risque sont les premiers à souscrire à ce type de produit financier (phénomène dit de sélection adverse). Enfin, les problèmes *post* contractuels d'aléa moral sont omniprésents, les personnes assurées réduisent leur vigilance en maximisant leur chance de succès [Morduch, 2001]¹¹. Dans le cas qui nous intéresse, il peut s'agir d'un agriculteur n'entretenant pas ses champs afin de maximiser ses gains *via* l'assurance.

11. Lorsqu'il existe une répartition inégale de l'information entre le prestataire et le destinataire d'un contrat, on dit qu'il existe des asymétries d'informations. Ces comportements opportunistes peuvent être précontractuels (sélection adverse) ou *post* contractuels (aléa moral) [Arrow, 1963].

Au final, comment est-il possible de fournir une assurance contre le risque lié à la mousson si les exploitations sont toutes affectées par de faibles précipitations au même moment ? Comment développer un produit d'assurance qui ne soit pas soumis aux problèmes d'aléa moral et de sélection adverse ? La réponse se trouve du côté des indices climatiques et des marchés financiers internationaux.

L'avantage des indices climatiques et des marchés financiers

Malgré leur succès à couvrir une partie du risque climatique, les stratégies tant formelles qu'informelles énumérées précédemment répondent mal aux risques systématiques, c'est-à-dire non diversifiables. Ces mécanismes apparaissent le plus souvent comme une solution par défaut que les ménages adoptent face à une situation de crise. De nombreuses familles d'agriculteurs préféreraient pouvoir travailler sur leurs terres plutôt qu'être obligées, lorsque les pluies sont insuffisantes et l'accès à l'irrigation impossible, de migrer plusieurs mois sur les chantiers des grandes villes [Bharadwaj, 1985].

Les produits d'assurance fondés sur un indice climatique offrent des solutions aux problèmes rencontrés précédemment [Turvey, 2001]. L'innovation principale réside dans le fait que l'assurance et les remboursements liés à des aléas naturels sont définis en fonction d'une variable exogène comme la mesure des précipitations, des températures ou encore de la vitesse du vent. Ces mesures, enregistrées à un niveau régional ou local par des stations météorologiques, sont indépendantes des actions des fermiers et observables par les deux parties, permettant ainsi de s'affranchir des problèmes d'asymétries informationnelles. L'assureur fait alors correspondre ces indices avec un certain niveau de pertes pour une culture donnée s'il y a lieu. Dans le cas de la microassurance sécheresse que nous détaillerons plus loin, les indemnités sont calculées en fonction du niveau de précipitation, de la surface cultivée et du type de culture. Les remboursements sont ainsi fortement corrélés avec les variations du niveau de revenu de l'exploitation agricole assurée et ne dépendent pas d'une appréciation au cas par cas.

Ensuite, les services financiers basés sur un indice climatique facilitent le transfert des risques sur les marchés financiers où les investisseurs peuvent acquérir ces contrats comme n'importe quel investissement dans un portefeuille diversifié. Les produits financiers dérivés¹² constituent de nouveaux instruments de transfert des risques climatiques. Une sécheresse en Inde n'est pas un risque assurable au niveau du marché indien car il revêt un caractère non diversifiable qui, à une autre échelle, asiatique ou mondiale par exemple, peut disparaître.

La microassurance sécheresse, une innovation majeure

Les conditions techniques étant réunies, quelles sont les initiatives conduites en Inde pour tenter de développer des services microfinanciers permettant la gestion

12. Les produits dérivés sont des produits financiers dont la valeur dépend de l'évolution d'un indice nommé sous jacent (précipitations, température, vitesse du vent, etc.).

du risque climatique et plus particulièrement des risques de sécheresse liés à de faibles précipitations durant la mousson ? Dans cette partie, nous décrypterons la mise en place, la portée et les limites d'un service de microassurance sécheresse. Ce produit fut la première initiative jamais tentée en Inde, et plus largement, dans tous les pays en voie de développement. Nous nous concentrerons sur le district de Mahabubnagar dans l'État de l'Andhra Pradesh où ont eu lieu les premières phases de commercialisation.

Contexte de l'émergence du service innovant

En combinant un mouvement de libéralisation engagé dans le secteur de l'assurance, un nombre croissant d'IMFs intervenant en milieu rural¹³ et un contexte de financiarisation croissant [Servet, 2006], l'Inde dispose désormais d'une base propice à l'innovation en termes de microassurance. De plus, près de 90 % de la population est exclue de toute forme institutionnalisée de protection sociale¹⁴. Un autre élément renforçant le dynamisme de ce secteur tient à la relation particulière établie entre compagnies d'assurance et organisations de la société civile. De la même façon qu'il existe des secteurs prioritaires pour les banques¹⁵, l'*Indian Regulatory and Development Authority*, créée en 1999, exige de la part des compagnies d'assurance de réaliser 15 % de leurs transactions en zones rurales, et ainsi à collaborer avec les IMFs. Notons que ces obligations juridiques faites aux assureurs privés pour favoriser le développement du secteur de la microassurance sont une spécificité indienne et très peu de pays ont à ce jour réalisé cet effort en adoptant leur législation [Wiedmajer-Pfister, Chatterjee, 2006].

C'est dans ce contexte que le CRMG-BM lance une initiative sur la faisabilité d'un service de microassurance basé sur un indice de précipitations pour les petites exploitations indiennes¹⁶. Cette première étude identifie plusieurs partenaires potentiels : des ONGs porteuses d'un message des populations qu'elles appuient, des compagnies d'assurance cherchant à diversifier leur clientèle et à répondre aux incitations édictées par le gouvernement, la Banque Mondiale travaillant sur des innovations pour réduire les risques des familles rurales et les IMFs et les banques à la recherche de partenaires fiables.

13. Le phénomène microfinancier connaît une croissance très importante. Durant l'année financière 2005-2006, près d'un million de groupes d'emprunteurs solidaires, les fameux *Self-Help-Groups* (SHGs), ont reçu un prêt, soit environ 15 millions de personnes [NABARD, 2006]. De 1992 à 2006, le taux de croissance annuel moyen du nombre de SHGs ayant reçu un prêt s'établit à 82 %, il est de 110 % en termes de montants alloués [Fouillet, Augsburg, 2007].

14. Sur l'ensemble des dépenses de santé en Inde, plus de 80 % sont prises en charge par le patient. Au Bangladesh, ce taux est de 60 %, de 50 % au Sri Lanka, et d'un peu plus de 10 % en Allemagne [Parikh, Radhakrishna, 2005].

15. Les banques commerciales à l'exception des *Rural Regional Banks* ont l'obligation d'assurer que les secteurs prioritaires représentent 40 % de leur crédit bancaire net, dont 18 % pour le secteur agricole.

16. Un autre des objectifs, plus implicite celui-là, est de permettre une extension des services financiers dans les zones rurales en réduisant l'exposition de la population aux risques climatiques.

De la microassurance sécheresse à la microassurance du capital productif

En réponse à cette première étude, le CRMG-BM en collaboration avec Basix, une importante IMF indienne, et la compagnie d'assurance ICICI Lombard développent un programme pilote de microassurance sécheresse pour les cultures de l'arachide et du ricin dans le district de Mahabubnagar en Andhra Pradesh. Le CRMG-BM et ICICI Lombard apportent le soutien technique tandis que le personnel de Basix, et notamment son département de recherche et développement, l'*Indian Grameen Services*, leur connaissance du terrain. Dans l'architecture organisationnelle de Basix, cette entité est constituée de chercheurs et de praticiens dont l'objectif est de développer de nouveaux produits, de piloter les phases tests tout en formant le personnel sur le terrain. En dix ans d'activités, c'est plusieurs dizaines de services financiers innovants qui ont été initiés mais aussi des innovations institutionnelles, basées sur des partenariats public/privé locaux, dont l'objectif est double : revivifier les infrastructures rurales (coopérative laitière, pisciculture, artisanat local, etc.) et intégrer l'offre de services financiers dans une perspective plus globale de revitalisation des territoires.

Cette innovation est présentée comme une microassurance sécheresse couvrant certaines cultures (au départ seulement l'arachide et le ricin) sur la période correspondant au *khariff* (juin à septembre)¹⁷. Ce nouveau produit est alors commercialisé et vendu par la *Krishna Bhima Samruddhi Local Area Bank* (KBS LAB), une filiale de Basix, via leurs agents de terrain dans quatre villages. Ce service est testé lors de la saison 2003 auprès de 230 fermiers – deux tiers pour des cultures d'arachide et un tiers pour des cultures de ricin. À l'image du district, la majorité de la clientèle est constituée de petites exploitations de moins de 2 acres, soit 0,8 hectare¹⁸. Tous clients de l'IMF, les motivations personnelles des agriculteurs, malgré un réel intérêt pour le produit¹⁹, sont principalement d'entretenir de bonnes relations avec l'agent de crédit en vue de futures transactions.

Le principe suivi lors de la première année fut de baser le paiement de l'indemnité en fonction du déficit pluviométrique sur l'ensemble de la période du *khariff* (un niveau de précipitation minimal ayant été fixé). L'indemnisation étant différente selon le montant de la police d'assurance payé par l'agriculteur. Pour le paiement d'une police à 450 roupies (8 €), la première indemnisation de l'assurance

17. La période du *khariff* correspond à la mousson d'été. Provenant du sud-ouest, cette mousson est très faible en comparaison du *rabi* (octobre à mars), la mousson d'hiver apportée par l'alizé maritime du nord-est. Les précipitations moyennes pour le district de Mahabubnagar sont de 604 mm par an (432 en 1999 ; 668 en 2000 ; 688 en 2001) avec une forte concentration durant les mois d'octobre et novembre (489 mm en moyenne, soit 81 % des précipitations de l'année).

18. Une acre équivaut à 4 047 m², soit 0,4 hectare. Près du trois-quarts des exploitations agricoles du district de Mahabubnagar couvrent moins de 2 hectares, la moitié moins d'un hectare et plus d'un quart moins d'un demi hectare. Dans ce district situé à une centaine de kilomètres de la capitale de l'Andhra Pradesh, Hyderabad, des milliers de familles migrent chaque année principalement en milieu urbain afin de compléter le budget du ménage auquel les revenus des productions agricoles ne suffisent pas. Sur la question des migrations saisonnières et de la circulation des travailleurs indiens, voir les travaux de Picherit [à paraître].

19. Comme nous le verrons plus en avant, intégrées dans un processus de co-construction, les remarques des agriculteurs ont véritablement fait évoluer le produit.

était de 200 roupies (3,6 €) pour un déficit pluviométrique de 15 %. Pour une prime de 900 roupies, l'indemnisation s'élevait pour le même déficit à 300 roupies. À 50 % de déficit hydrique, l'indemnité versée était respectivement de 2 275 (40 €) et de 4 975 roupies (89 €). Le plafond était atteint à 100 % de déficit c'est-à-dire un *khariff* sans aucune précipitations.

Une deuxième phase pilote fut lancée lors du *khariff* 2004. Suite à des discussions avec les agriculteurs, des techniciens, des chercheurs du CRMG-BM, le système a été très largement modifié. Plusieurs doléances étaient alors apparues chez les agriculteurs. En premier lieu, ils ont mis en évidence que la pluviométrie totale pouvait être normale avec un déficit de pluie au semis par exemple, et un excès de pluie plus tard, à la maturité. Dans de telles conditions, les effets peuvent être catastrophiques pour les cultures alors que le total des pluies, lui, sera considéré comme normal. Deuxièmement, ils pointaient du doigt le fait qu'un maximum d'indemnisation établi pour une pluviométrie de 0 mm n'avait pas de sens dans la mesure où cela n'arrive jamais. Une autre partie des revendications portait sur les relevés pluviométriques et demandaient la mise en place de relevés au niveau du *mandal* (équivalent du canton) plutôt qu'au seul niveau du district (équivalent du département). Enfin, le système leur paraissait globalement trop complexe, il leur était difficile de vérifier par eux-mêmes le mode de calcul des indemnités.

Tenant compte de toutes ces discussions et remarques, l'objectif a été de faire coller le système à la réalité des cycles de culture et de déconnecter l'indemnisation du montant de la prime d'assurance. En effet, il était mal accepté que soit établies des indemnités différentes en fonction du montant de la prime versée.

En 2004, un nouveau dispositif fut donc proposé à quatre nouvelles stations météorologiques, situés dans deux autres districts de l'Andhra Pradesh (Khammam et Anantapur), et testé auprès de 427 exploitants. Les contrats d'assurance étaient proposés aux clients de chez Basix mais également aux non clients, et toujours commercialisés et vendus par le réseau administratif de la KBS LAB. Selon les nouvelles modalités, les agriculteurs paient une police d'assurance dont le montant est fixé par type de culture (arachide ou ricin) et proportionnel à la surface assurée. Le montant de la prime d'assurance pour 0,4 hectare (une acre) s'élève à 200 roupies (3,6 €) pour l'arachide et 250 pour le Ricin. Ensuite, un seuil bas et un seuil haut sont fixés pour les périodes du calendrier de culture. Si les précipitations sont inférieures au seuil haut, l'assuré reçoit une indemnité qui varie selon le niveau de précipitation enregistré. Si les précipitations sont inférieures au seuil bas, l'indemnisation est maximale. À la demande des agriculteurs, les relevés sont désormais effectués au niveau du *mandal* et dans des stations météo officielles²⁰.

Par exemple, pour la culture du ricin dans le district de Mahabubnagar, les seuils hauts et bas s'établissaient comme suit :

20. L'un des éléments ayant permis l'élaboration de ce service tient à l'existence de relevés météorologiques depuis 25 ans à 40 ans suivant les régions, permettant aux compagnies d'assurance d'effectuer des simulations pour le calcul de rentabilité de leur produit. Il s'agit d'une limite à l'extension de ce produit dans d'autres pays où il n'existerait pas ce type de données climatiques.

- du 10 juin au 14 juillet : 60-20 mm ;
- du 15 juillet au 28 août : 100 mm-50 mm ;
- du 29 août au 12 octobre : 75 mm-50 mm.

Le montant indemnisé était de 10 roupies par millimètre de pluie manquant entre le 22 juin au 26 juillet, puis 15 roupies pour les deux périodes suivantes. Les indemnisations maximales pour chacune des périodes se montaient à 1 500, 2 000 et 2 500 roupies respectivement. Si les précipitations avaient été par exemple de 80, 60 et 48 mm, les indemnités versées à l'exploitant assuré pour 0,4 hectare (une acre) de ricin aurait été de 3 100 roupies (55 €)²¹.

Durant l'année 2004, en réponse au programme pilote de 2003, d'autres institutions deviennent actives dans la commercialisation de ce nouveau produit microfinancier en Inde. En comptabilisant les initiatives privées et publiques, près de 20 000 polices de microassurance sécheresse ont été vendues à de petites exploitations agricoles en 2004.

En 2005, Basix et ICICI Lombard améliorent une nouvelle fois leur produit de microassurance sécheresse (intégration de la notion de pluie minimum et maximum²²) et automatisent les souscriptions ainsi que l'enregistrement et le traitement des dossiers *via* un logiciel informatique. L'extension de ce service à l'ensemble du réseau administratif de Basix couvrant près de 13 000 villages dans 50 districts répartis dans 7 États devient alors possible. En 2005, plus de 7 500 polices de microassurance seront vendues et plus de 11 000 en 2006. Un des éléments de satisfaction le plus souvent mis en avant par les agriculteurs tient à la rapidité du versement des indemnités à la fin de chaque période (au plus tard un mois après) ainsi qu'une relative facilité de lecture du fonctionnement du service.

À la vue du montant des indemnités versées, 6 000 roupies au maximum (107 €) pour 0,4 hectare (une acre) l'objectif de ce service n'est pas d'assurer un revenu (ce serait bien trop coûteux) mais d'éviter à l'exploitant de perdre ce qu'il a investi et notamment de lui permettre de rembourser les emprunts contractés pour effectuer cet investissement. Car il ne faut pas s'y tromper, même si l'existence des produits financiers dérivés permet de développer des services microfinanciers innovants, une logique rentable reste fortement imprégnée dans la mise en place de tels produits. Notons que depuis 2004, ICICI Lombard reverse à Basix 15 % du montant total des polices de microassurances placées. Sur ces 15 % de commissions, Basix reverse à son tour 25 % à ses agents de terrain comme incitation à la vente.

21. Les précipitations durant la première période (80 mm) étant supérieures au seuil haut, l'assuré, dans notre cas de figure, n'aurait pas perçu de prime. Lors de la deuxième période, les précipitations (60 mm) n'atteignant pas le seuil haut, l'assuré aurait reçu 600 roupies d'indemnisation : 15 roupies par mm ((100 - 60) × 15) = 600). Dans la troisième et dernière période, les précipitations (48 mm) sont en deçà du seuil bas. L'assuré perçoit alors le montant maximal établi pour la période, soit 2 500 roupies. Au total, dans cet exemple, l'assuré aurait perçu une indemnité de 3 100 roupies (0 + 600 + 2 500).

22. Ne sont comptabilisés dans les cumuls que les précipitations supérieures à 5 mm et inférieures à 60 mm en une seule journée.

Depuis quelques années, les banques indiennes cherchent à étendre leurs prêts agricoles aux zones non irriguées mais sont contraints par les risques liés à la mousson. La microassurance sécheresse peut apparaître comme une solution pour couvrir les emprunts octroyés aux paysans de ces zones. De plus, s'agissant d'autres produits comme l'assurance vie²³, il peut y avoir des cas de ventes forcées à travers l'accès au crédit, en rétribuant les agents des IMFs au nombre de polices d'assurance placées, ou encore en exigeant des IMFs un minimum de contrats vendus sous peine que les compagnies d'assurance leur retirent cette intermédiation financièrement rentable. Lors des tournées des agents de terrain, l'explication et la présentation d'un nouveau service s'effacent parfois devant une pression commerciale proche de la vente forcée. Pour gagner du temps, l'autorisation de débit du premium peut être signée vide par le client. Beaucoup plus grave, afin de satisfaire les engagements des IMFs auprès des compagnies d'assurance, des contrats d'assurance vie venant se greffer à des crédits peuvent être imposés *a posteriori* à des clients parfois furieux mais n'ayant pas le choix face à leur seul point d'attache au « monde financier formel ». La commercialisation de la microassurance parfois établie au forcing n'apparaît que comme l'un des aspects d'une nouvelle « fabrique de l'habitus économique » auquel la microfinance sous sa forme la plus minimaliste participe pleinement [Picherit, 2007].

Conclusion

Comme nous l'avons vu, l'existence de produits financiers dérivés gravitants sur les places financières internationales, associée à l'intérêt de grandes compagnies d'assurance utilisant les IMFs comme support de distribution ont permis de repousser les limites de l'assurabilité des petites exploitations agricoles indiennes situées en zones sèches.

Nous nous sommes attachés à un risque climatique, le risque de sécheresse, mais il en existe une grande diversité. Différents services de microassurance basés sur un indice climatique sont donc potentiellement envisageables. Certains sont d'ailleurs en phase d'élaboration. Par exemple, Agroasemex, une compagnie étatique de réassurance mexicaine, travaille à partir de données sur les risques liés aux basses températures pour la culture du tabac ou encore sur l'excès d'humidité pour le sorgho. La microassurance sécheresse n'est donc pas le seul service en gestation mais il est aujourd'hui le plus avancé.

Lorsqu'il est disponible, les petits agriculteurs des zones sèches indiennes peuvent utiliser ce service comme parade face à un élément sur lequel ils n'avaient que peu de prises jusqu'alors et donc atténuer un risque majeur de déséquilibre de l'exploitation agricole. Les avantages d'un tel outil microfinancier sont nombreux.

23. Même si son importance financière est faible, la microassurance sécheresse représente un produit phare pour Basix. Il symbolise la relation de l'IMF avec une organisation internationale telle que la Banque Mondiale, légitimant ainsi son rôle de spécialiste dans un secteur microfinancier fortement médiatisé où les cadres de l'IMF viennent témoigner de leur expérience dans les grandes conférences internationales.

Premièrement, les incitations économiques pour un fermier d'obtenir une bonne récolte ne sont pas affectées par la souscription à une telle microassurance puisque les indemnités versées le sont indépendamment des résultats de l'exploitation. Les problèmes liés à l'aléa moral sont donc écartés. Dans le cas de la sélection adverse, celle-ci est réduite par le fait que le montant des indemnités ne tient pas compte du niveau des dégâts pour chaque fermier. De plus, dans la mesure où les paramètres climatiques sont fortement corrélés avec la quantité et la qualité de la production agricole, ces produits d'assurance offrent une importante réduction de l'exposition de ces populations face aux aléas naturels.

Ensuite, ce type de service microfinancier possède l'avantage d'être facilement standardisé car les dommages ne doivent pas être constatés individuellement. Il est accessible aux petites exploitations et peut également être étendu aux acteurs économiques non agricoles susceptibles d'être affectés indirectement par les conséquences d'une mauvaise mousson.

À un autre niveau, les services de microassurance basés sur un indice facilitent les transferts du risque sur les marchés financiers. L'achat de produits financiers dérivés est une stratégie intéressante pour les investisseurs internationaux souhaitant diversifier leur portefeuille car leurs performances ne sont pas corrélées avec celles des marchés d'actions classiques.

Enfin, ce type de service mérite que l'on y porte une attention toute particulière dans la mesure où il peut être un véritable moteur. Rassuré face au risque de perte de son investissement, l'agriculteur peut être plus enclin à développer ses activités. Les investissements peuvent prendre la forme de la mise en culture de plus de terres avec des productions nécessitant un investissement de départ (l'arachide par exemple à la place du mil ou du sorgho pour lesquels l'investissement financier est quasi nul).

L'apparition d'un marché international gérant les risques liés aux aléas climatiques est en ce sens théoriquement porteur d'espoir. Néanmoins, l'application de ce produit financier est complexe et de nombreuses critiques peuvent être émises à son égard. Même si cette microassurance garantit au paysan de conserver son investissement, son objectif n'est pas de prendre en charge les risques à la place des agriculteurs, mais de les aider à gérer ces risques. Ainsi, le montant des indemnités ne couvre pas les pertes de production mais seulement l'investissement productif constitué par les semences, fertilisants et pesticides. Il n'assure pas, et ce point est très important, une production mais un capital productif.

De plus, le développement de ce service n'a pas encore eu lieu à grande échelle et n'est pour l'heure, accessible qu'à une part infime des petits exploitants indiens situés en zone sèche. De nombreuses barrières se dressent face à l'application de ce type de méthodologie à d'autres pays, notamment l'absence de données météorologiques anciennes permettant la constitution d'indices, de véritables incitations gouvernementales ou encore la mise en place d'un cadre réglementaire approprié.

L'expérience indienne que nous avons brièvement décrite est un modèle du genre, faisant intervenir société civile, compagnie d'assurance et experts internationaux. Elle a démontré la faisabilité d'un tel service mais d'autres acteurs, en d'autres lieux, sauront-ils relever le défi ?

BIBLIOGRAPHIE

- APARNA R. [2001], « The 29 Commandments of Jambeshwar », *German Research*, p. 8-11.
- ARROW K. [1963], « Uncertainty and welfare economics of medical care », *American Economic Review*, n° 53, p. 941-973.
- AUGSBURG B., FOUILLET C. [2007], « The pressure of Donors : How Microfinance moves away from its primary objective », Working Paper, Maastricht, Maastricht Graduate School of Governance, 21 p.
- BHARADWAJ K. [1985], « A View on Commercialisation in Indian Agriculture and Development of Capitalism », *Journal of Peasant Studies*, vol. 12, n° 4, p. 494-519.
- BREMAN J. [1996], *Footloose Labour : Working in the Indian Informal Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 288 p.
- DEATON A., GRIMARD F. [1992], « Demand Analysis and Tax Reforms in Pakistan », *The Journal of Asian Studies*, vol. 52, n° 2, p. 486-488.
- DESCROIX L. [2002], « L'irrigation : multiplication des récoltes, concentration des nuisances », in *Eaux et territoires : tensions coopérations et géopolitiques de l'eau*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 127-148.
- DIRECTORATE OF ECONOMICS AND STATISTICS [2006], *Statistical Abstract of Andhra Pradesh, 2006*, Hyderabad, Government of Andhra Pradesh, 546 p.
- DORIN B., LANDY F. [2002], *Agriculture et alimentation de l'Inde. Les vertes années (1947-2001)*, Paris, INRA Éditions, coll. Espaces ruraux, 256 p.
- FOUILLET C., AUGSBURG B. [2007], « Spread of the Self-Help Groups Banking Linkage Programme in India », International Conference on Rural Finance Research : Moving Results, Rome, FAO, 19-21 mars.
- GILL G. [1991], *Seasonality and Agriculture in the Developing World : A Problem of the Poor and Powerless*, Cambridge, Cambridge University Press, 361 p.
- HANAN J., SKOUFIAS E. [1997], « Risk, Seasonality and School Attendance : Evidence from Rural India », *Review of Economic Studies*, vol. 64, n° 3, p. 311-335.
- HAZELL B. POMAREDA C., VALDES A. (éd.) [1986], *Crop Insurance for Agricultural Development : Issues and Experience*, Baltimore, The John Hopkins University Press, 322 p.
- HESS U. [2003], « Innovative Financial Services for Rural India : Monsoon-Indexed Lending and Insurance for Smallholders », Agriculture and Rural Development Working Paper, 9, Washington, World Bank, 40 p.
- HESS U. RICHTER K., STOPPA A. [2002], « Weather risk management for agriculture and agribusiness in developing countries », in *Climate Risk and the Weather Market, Financial Risk Management with Weather hedges*, Londres, RiskBooks, 300 p.
- KUROSAKI T., FATCHAMPS [2002], « Insurance Market Efficiency and Crop Choices in Pakistan », *Journal of Development Economics*, vol. 67, n° 2, p. 419-453.
- LANDY F. [1994], *Paysans de l'Inde du Sud. Le choix et la contrainte*, Paris-Pondichéry, Karthala-Institut Français de Pondichéry, 491 p.
- MORDUCH J. [1999], « Between the State and the Market : Can Informal Insurance Patch the Safety Net », *World Bank Research Observer*, vol. 14, n° 2, p. 187-207.
- MORDUCH J. [2001], « Rainfall insurance and vulnerability : Economic principles and cautionary note », Working paper, New York University, 7 p.
- NABARD [2006], *Progress of SHG – Bank Linkage in India, 2005-2006*, Mumbai, National Bank for Agriculture and Rural Development, 115 p.
- PARCHURE R. [2002], « Varsha bonds and options : Capital market solutions for crop insurance problems », Seventh Annual Capital Market Conference, Mumbai, Indian Institute of Capital Markets, 45 p.

- PARIKH S., RADHAKRISHNA R. [2005], *India Development Report 2004-2005*, New Delhi, Oxford University Press, 319 p.
- PARTHASARATHY B., PANT G.B. [1985], « Seasonal relationship between Indian summer monsoon rainfall and the southern Oscillation », *International Journal of Climatology*, n° 5, p. 369-378.
- PATNAIK I., SHARMA R. [2002], « Business cycles in the Indian economy », Technical report, New Delhi, National Council of Applied Economic Research, 15 p.
- PICHERIT D. [à paraître], « Territorialiser pour circuler : entre résistances et nouvelles formes de dépendances », *Purushartha*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- PICHERIT D. [2007], « Travailleurs migrants en quête de protection : politisation, clientélisme et néo-libéralisme en Inde du sud », colloque Économie Informelle, Travail au Noir : Enjeux Économiques et Sociaux, Centre d'Études de l'Emploi, Paris, 17 septembre.
- PNUD [2007], « Au-delà de la pénurie : pouvoir, pauvreté et crise mondiale de l'eau », *Rapport mondial sur le développement humain 2006*, New York, Programme des Nations Unies pour le développement, 440 p.
- RACINE J.-L. (éd.) [1994], *Les attaches de l'homme. Enracinement paysan et logique migratoire en Inde du Sud*, Paris, Éditions de la Maison des Sciences de l'Homme, 400 p.
- RAMACHANDRA V.K., SWAMINATHAN M. (éd.) [2005], *Financial Liberalization and Rural Credit in India*, New-Delhi, Tulika Books, 365 p.
- RESERVE BANK OF INDIA [1991], « Report of the committee on the financial system. Narasimhan Committee Report », Technical report, Bombay, RBI.
- ROSENZWEIG M.R., BINSWANGER H.P. [1993], « Wealth, weather risk and the composition and profitability of agricultural investments », *The Economic Journal*, vol. 103, n° 416, p. 56-78.
- ROSENZWEIG M.R., STARK O. [1989], « Consumption smoothing, migration and marriage », *Journal of Political Economy*, n° 97, p. 905-926.
- SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus : la microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.
- SHUKLA P.R. SHARMA S.K., VENKATA RAMANA P. [2002], *Climate change and India – issues, concerns and opportunities*, New Delhi, Tata McGraw-Hill Publishing Company Limited, 317 p.
- SIEGEL P.B. [2005], « Looking at Rural Risk Management Using an Asset-Based Approach », Paper prepared for the Commodity Risk Management Group, Agricultural and Rural Development, Washington, World Bank, 74 p.
- TOWNSEND R. [2005], « Weather Insurance in Semi-Arid India », Paper prepared for the Commodity Risk Management Group, Agricultural and Rural Development Department, ESW, The World Bank, Washington, DC, 20 p.
- TURVEY C.G. [2001], « Weather Derivatives for Specific Event Risks in Agriculture », *Review of Agricultural Economics*, vol. 23, n° 2, p. 333-351.
- WALKER T.S., RYAN J.G. [1990], *Village and Household Economies in India's Semi arid Tropics*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 417 p.
- WEBSTER P.J. MAGANA V.O. PALMER T.N. SHUKLA J. TOMAS R.A. YANAI M., YASUNARI T. [1998], « Monsoons : processes, predictability, and the prospects for prediction », *Journal of Geophysical Research*, n° 103, p. 24-45.
- WIEDMAIER-PFISTER M., CHATTERJEE, A. [2006], « An Enabling Regulatory Environment for Microinsurance », *Protecting the poor : A microinsurance compendium*, chapter 5.2.
- YADAV J., SINGH G.B. [2000], « Natural resource management for agricultural production in India », International Conference on managing natural resources for sustainable agricultural production in the 21st century, New Delhi, Indian Society of Soil Science, 15 p.
- YARON J. McDONALD B., GERDA P. [1997], *Rural Finance : Issues, Design, and Best Practices*, Washington, World Bank, 172 p.

Le développement de la microassurance : un projet de recherche appliquée en Afrique de l'Ouest

*Luc Vandeweerd**

Mise en contexte : historique de l'action

Le projet est la suite logique d'une action CIF/ADA initiée en 2003 et ayant pour objectif le renforcement des capacités institutionnelles des réseaux partenaires du CIF par la mise en place d'une gamme pérenne et diversifiée de services financiers pour les pauvres. L'action, conçue sous forme de recherche-développement, a permis la configuration d'un premier produit de micro-assurance : le Régime de Prévoyance Crédit-RPC. Le RPC consiste à offrir un produit de prévoyance sur le risque décès des emprunteurs des institutions de microfinance en offrant une double protection : extinction de la dette en cas de décès de l'emprunteur et forfait de 100 000 CFA (152 €) remis à la famille au titre de soutien pour faciliter les funérailles et franchir ce cap difficile..

Carte de visite du CIF

Le CIF est une société anonyme à propriété coopérative avec conseil d'administration au capital de 120 millions de F CFA (182 939 €). Il a été constitué grâce à l'initiative collective de six réseaux partenaires qui sont des institutions financières mutualistes. L'enjeu de ce regroupement est de mettre à la disposition des populations démunies et à grande échelle, la surface financière créée par une diversification des produits et services financiers adaptés et accessibles. La mission du CIF est de fournir à ses réseaux partenaires des leviers techniques et financiers et ce par l'innovation (financière et organisationnelle). Ce qui permettra à ces réseaux de développer leur marché respectif par une offre de produits et services financiers diversifiés et rentables, toute chose qu'ils ne pouvaient faire de façon isolée. Cette mission est exécutée à travers la recherche et le développement de produits et services financiers adaptés, leurs expérimentations et leurs implantations aux conditions locales.

Source : CIF 2002

* Économiste, Appui au Développement Autonome – ADA, 21-25 Allée Scheffer, L-2520 Luxembourg – luc.ada@microfinance.lu.

Fin des années 90, il est relevé deux constats au niveau des réseaux : d'une part une croissance des impayés liés aux décès des membres emprunteurs, d'autre part une croissance de fonds de réserve spécifique dans les bilans des réseaux liés à diverses mesures de protection prises pour se prémunir contre ce risque¹.

En 2000, face à ce double constat, une étude de marché sur les pratiques d'assurance est réalisée dans trois réseaux que sont RCPB (Burkina Faso), NYESIGISO (Mali) et PAMECAS (Sénégal) afin de dégager les besoins et le marché. Cette étude entre autres confirmait l'existence de produits simples de protection sur la vie liés au crédit et à l'épargne, renforçait la préoccupation financière des clients face à un décès, confirmait que les coûts reliés à un décès sont assumés par la famille et démontrait l'existence d'un potentiel pour rentabiliser cette pratique dans les réseaux.

Cette étude est partagée avec ADA², une ONG luxembourgeoise spécialisée en microfinance, qui s'intéresse au développement de produits de micro-assurance comme produits financiers complémentaires à ceux généralement développés par les institutions de microfinance (IMF) et avec laquelle le CIF entretient une collaboration et des échanges mutuels.

En 2002, le CIF et ADA conviennent d'identifier et d'exécuter³ à partir de 2003 un projet conjoint d'expérimentation ou de recherche appliquée ayant pour objet d'une part l'acquisition par le CIF et par ses réseaux membres d'une expertise en matière de produits d'assurance-vie durables et professionnels afin de mieux gérer les risques d'impayés et les pertes dues à des décès et d'autre part de faciliter l'accès des populations démunies à ces nouveaux produits. Dès le départ, et en raison de la spécificité technique du champ d'action, une expertise internationale en assurance a été mobilisée pour de l'appui/conseil – notamment pour la définition des scénarios de produits, des outils techniques de suivi et des réserves actuarielles à constituer. Cette expertise est fournie pour le compte de ADA par KBC, groupe financier de banqueassurance de Belgique et pour le compte du CIF par DSF (Desjardins Sécurité Financière), la compagnie d'assurance du Mouvement Desjardins (Québec) via DID⁴. Un Comité de Pilotage du projet composé du CIF, des six directeurs généraux des réseaux, du groupe ADA/KBC et du groupe DID/DSF a été constitué pour orienter les actions et valider les choix techniques et stratégiques.

En 2003, des études complémentaires sont menées⁵ et un premier produit intitulé « Régime Prévoyance Crédit – RPC » est configuré et validé par le pool d'experts.

1. Mesures consistant le plus souvent par une ponction en général de 1 % du montant du crédit prise à la source lors de l'émission du prêt au titre d'assurance vie de l'emprunteur.

2. Appui au Développement Autonome – www.microfinance.lu.

3. Sur ressources du MAE du Grand-duché de Luxembourg avec lequel ADA a une convention de coopération pour une enveloppe de 240 000 € sur 2 années.

4. Développement International Desjardins – www.did.qc.ca.

5. Dont un inventaire détaillé des pratiques « informelles » d'assurance dans les 6 réseaux.

En février 2004, le Comité de Pilotage adoptait sept recommandations stratégiques pour la poursuite de la recherche appliquée à savoir :

1. Professionnaliser les pratiques existantes pour les régimes de prévoyance dans les réseaux du CIF.
2. Poursuivre uniquement l'offre de service au régime de prévoyance crédit.
3. Maintenir la distribution et la gestion du produit via les entités des réseaux.
4. Standardiser la configuration du produit dans tous les réseaux et innover dans sa conception.
5. Harmoniser les processus et les pratiques administratives et mettre en place un système d'information et de gestion (SIG) spécifique à l'activité au sein des réseaux.
6. Développer un pool de compétences au sein des unions/fédérations et au sein des entités de base afin de pouvoir remplir de manière professionnelle les fonctions de gestion en matière de prévoyance.
7. Nouer un partenariat d'affaires avec des compagnies privées pour :
 - les besoins de réassurance,
 - compléter à moyen terme la gamme des produits,
 - bénéficier de retombées en termes de formation et d'appuis technique et institutionnel,
 - développer des habiletés de négociation avec ces partenaires.

Deux expérimentations du nouveau produit au niveau de deux réseaux sont ensuite réalisées à la FUCEC (Togo) et au RCPB (Burkina Faso) pour une durée de six mois chacune. L'expérimentation consiste essentiellement à tester le RPC et son mode d'implantation dans une caisse pilote : mise en place des processus et des outils de gestion, examiner les réactions du personnel et des clients et bien entendu interpréter les résultats quantitatifs (collecte des primes, indemnisations des sinistres, constitution des provisions). Parallèlement à ces expérimentations, des études sont réalisées sur la perception des membres, l'analyse de la concurrence et l'institutionnalisation du RPC. Sur ce dernier point, la législation réglementant l'activité assurance dans la zone en référence au code CIMA⁶ est particulièrement décortiquée et analysée.

En avril 2005, le Comité de Pilotage, en référence aux évaluations des deux expérimentations, décidait de procéder à certains ajustements du produit. Par exemple, l'extension de l'âge de la protection de 65 à 70 ans est adoptée, la tarification du produit est revue et un partage de la marge bénéficiaire entre les caisses et le réseau est également adopté afin de mieux intéresser et rémunérer les prestations des caisses dans la vente et la gestion du produit. Le Comité décide également de confier au CIF la planification globale des activités sur au moins trois années avec pour objectif le déploiement à grande échelle du produit RPC reconfiguré dans les six réseaux et de mener une expérimentation complémentaire sur la possibilité

6. Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances – CIMA.

d'introduire le produit RPC au niveau des crédits de groupe (groupements féminins, caisses villageoises et crédits conjoints en particulier).

À fin septembre 2006, ce déploiement est quasi terminé à la FUCEC Togo et au RCPB Burkina Faso et il vient de démarrer au PAMECAS Sénégal et à la FECECAM Bénin avec en perspective un démarrage début 2007 au niveau des 2 réseaux maliens (NYESIGISO et KAFO JIGINEW).

Aide-mémoire : les modalités du produit RPC

1. Conditions d'admission

- Obligatoire
- 18 à 70 ans
- Être en mesure de travailler depuis au moins trois (3) mois.
- Ne pas avoir été avisé de suivre à l'avenir des traitements ou de subir une opération chirurgicale ou une hospitalisation pour des problèmes de santé qui pourraient vous empêcher de travailler de façon régulière et normale pendant plus d'un (01) mois.
- Ne pas avoir déjà reçu un montant par suite d'une invalidité totale et permanente et ne pas avoir été déjà refusé par une compagnie d'assurance pour des raisons de santé ou des activités dangereuses.
- Ne pas recevoir actuellement une pension d'Invalidité Totale.
- Durée du crédit \leq à 5 ans.

2. Couvertures accordées sur le crédit

- Protection de base : 100 000 FCFA ou 152 € en cas de décès ou d'Invalidité Totale et Permanente pendant la durée du crédit pour soutien à la famille.
- Protection du crédit : Solde du crédit, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie
- Montant minimum et maximum :
~ aucun minimum
~ maximum 10 millions FCFA ou 15 245 €
- Montants >10 millions FCFA ou 15 245 € : la couverture est égale au pourcentage du maximum (15 245 €) sur le total initial du crédit.

3. Exclusions et limitations

- Avances sur salaire
- Tout crédit conjoint ou de groupe
- Tous les crédits de plus de 5 ans ainsi que les crédits aux groupes, associations et entreprises à responsabilité collective
- Décès attribuables à : guerre, émeute, insurrection, cataclysme, participation à un crime ou attentat, suicide s'il survient pendant les deux (02) premières années du crédit

4. Type de crédits couverts

- Tous les crédits individuels aux particuliers à l'exception de ceux d'une durée de plus de 5 ans
- Tous les crédits aux entrepreneurs qui sont des propriétaires uniques inscrits au registre du commerce à l'exception de ceux d'une durée de plus de 5 ans.

5. Cotisation

- Cotisation unique chargée au membre :
 - ~ Taux de 0,075 % par mois
 - ~ Frais fixes de 1 500 FCFA ou 2,3 € pour la protection de base et l'ouverture de dossier
 - ~ Pour les crédits à remboursement unique, on multiplie le taux de 0,075 % par 1,5.

6. Remboursement anticipé du crédit, refinancement ou défaut du crédit pendant plus de 90 jours

- Remboursement de cotisation pour l'emprunteur égal au solde \times 0,075 % \times nombre de mois restant
- Pour les crédits à remboursement unique, on multiplie le taux de 0,075 % par 1,5.
- Dans tous les cas, il faut que le montant à rembourser soit d'au moins **2,3 €**.

7. Fin de couverture

- 70^e anniversaire de naissance
- Date prévue de remboursement
- À la date effective de remboursement du crédit
- Lors du défaut de remboursement du crédit pendant plus de 90 jours

8. Remise en vigueur

- Dans les 90 jours de la fin de la couverture, si remboursement complet des sommes dues.

Source : Kit d'expérimentation RPC, projet ADA/CIF/DID, avril 2005.

Le **RPC** accorde donc deux protections : une **protection de base** de 152 € (100 000 FCFA) en cas de décès ou d'invalidité totale et permanente pendant la durée du crédit et une **protection du crédit** soit le solde du crédit⁷, indépendamment de l'apport personnel ou de l'épargne nantie. La protection de base constitue l'originalité du produit. Elle a pour but de venir en aide au membre ou à ses ayants droit en cas de sinistre – décès de l'emprunteur qui constitue dans bien des cas la source principale de revenus de la famille. Cet additif en terme de protection résulte de l'étude des besoins de la clientèle et de l'inventaire des pratiques réalisé dans le cadre du projet de recherche appliquée. Les premières enquêtes de satisfaction auprès des familles concernées – familles ayant donc connu un décès, démontrent du bien fondé de cette protection additionnelle.

7. Le solde restant dû.

Perception des clients sur le nouveau produit – RPC

Dans les établissements de crédit, l'assurance est généralement considérée comme quelque chose d'annexe ou de secondaire au contrat de crédit.

Au niveau du RPC en particulier et en microfinance/micro-assurance en général, cette perception est encore plus accentuée car ce qui compte avant tout pour le demandeur du prêt c'est le dénouement rapide du prêt sollicité et donc l'accès direct aux liquidités que le contrat de prêt va lui procurer, quitte à ne pas trop s'appesantir sur les conditionnalités du prêt dont dans le cas d'espèce, la signature du contrat d'assurance RPC.

Selon les agents de crédit questionnés à ce sujet, il n'est pas rare que les clients emprunteurs reviennent chez eux quelques jours après la conclusion du prêt et les interrogent par exemple sur le montant de la prime adossée au montant du prêt et le pourquoi du paiement obligatoire de la protection de base. Mais une fois les explications fournies, le produit est généralement accepté et ses mesures de protection appréciées. La prime est alors considérée comme un investissement : « je paie un peu de sous pour que ma famille ne soit pas embêtée en cas de problèmes ».

Source : Sémirath Fagbemi, stagiaire DID/DSF, rapport de mission Bénin, Togo, novembre 2006.

Le produit est donc aujourd'hui configuré, tarifé et a été testé avec succès au Togo et au Burkina Faso. Dans la typologie des produits d'assurance, le RPC peut-être considéré comme un produit de type assurance de groupe obligatoire pour tous les emprunteurs individuels avec un prélèvement automatique de la prime lors de l'octroi du prêt. Le déploiement à grande échelle de ce produit dans les six réseaux du CIF est en cours et devrait se terminer fin 2007 avec l'appui de la coopération Luxembourgeoise. En termes de recherche appliquée, le produit sera aussi adapté et testé à certains types de crédit : crédit de groupe, crédit à remboursement unique, crédit supérieur à dix millions FCFA (15 244 €) avec toute la problématique de la réassurance. Enfin, le projet travaille également sur l'identification et la configuration de nouveaux produits de micro-assurance – assurance épargne/retraite complémentaire par exemple. L'objectif ultime du projet est de faire émerger un pool d'expertise en micro-assurance dans la sous région et permettre ainsi une normalisation et une harmonisation des pratiques de micro-assurance dans les six réseaux du CIF⁸ et une sécurisation de l'industrie de l'assurance couplée à la microfinance. Enfin sur le plan de la rentabilité financière des opérations, le projet permet d'escompter sur trois ans un bénéfice net cumulé d'environ 3,5 millions d'euros, ce qui permet aussi d'envisager par le CIF la création de sa propre compagnie d'assurance sous-régionale, gage d'une certaine pérennité institutionnelle pour ce nouveau type de service financier.

8. Ce qui à fin 2005 représente 509 points de vente, 1 643 292 clients et 40 % du marché de la micro finance dans la zone UEMOA (Union Économique et Monétaire de l'Afrique de l'Ouest) qui regroupe le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

Premiers enseignements

Une bonne articulation entre différents acteurs...

L'action est consécutive à un projet de recherche appliquée mis en œuvre par le CIF et ADA, financé par la coopération luxembourgeoise avec le concours technique et financier d'autres partenaires (KBC/DID/DSF). Le projet de recherche appliquée a permis de mener les études préalables, rechercher des partenaires techniques, configurer un produit prototype et effectuer les premières expérimentations. C'est ainsi qu'assez rapidement d'un projet CIF/ADA on est passé à un projet CIF/ADA/DID, le CIF demandant d'ailleurs à ces deux partenaires d'apporter aussi une expertise technique fournie par le secteur de l'assurance compte tenu de la spécificité du nouveau métier à acquérir. Un pool d'experts provenant de compagnies d'assurance d'envergure (DSF-Canada et KBC-Belgique) fut ainsi constitué permettant au CIF de croiser les avis techniques et les recommandations. Cette double expertise a été particulièrement efficace non seulement au niveau de la tarification et des méthodes retenues pour la constitution des réserves actuarielles mais aussi au niveau de la confection des outils de réplification, également validés par des experts nationaux en assurance (kit d'expérimentation et de réplification, convention et protocole de recherche et d'expérimentation, tableaux de bord, modules de formation, indicateurs de performance, calcul des provisions mathématiques etc.). La démarche méthodologique retenue consistant donc à utiliser et croiser une double expertise venant du Nord a permis non seulement de configurer et tarifier le produit selon les normes du secteur mais aussi d'apporter un appui-conseil au niveau du mode opératoire retenu par les réseaux pour la vente du produit.

Sur base des premiers résultats du projet d'expérimentation et à la demande du CIF, un projet de plus grande envergure visant à répliquer dans un délai raisonnable le produit dans l'ensemble des 500 points de vente de services financiers des six réseaux a été conçu et est aujourd'hui en phase d'exécution. Le public cible s'élève dorénavant à 1 640 000 personnes soit l'ensemble des clients ou membres adhérents des réseaux du CIF disséminés dans cinq pays d'Afrique de l'Ouest. Si, en matière d'assurance, la loi des grands nombres est un pré requis indispensable pour toute intervention, le choix du CIF comme maître d'œuvre de l'action s'est avéré particulièrement pertinent dès le démarrage des opérations. Le CIF possède en effet un réel savoir faire dans l'implantation de nouveaux produits financiers et de par sa configuration, cette implantation se réalise à grande échelle.

**Aide-mémoire : méthodologie du CIF
pour l'introduction de nouveaux produits financiers**

1. Élaboration de la fiche d'idée de projet

Elle constitue le premier produit ou intrant du processus de recherche et de développement ou de réplication d'un produit ou service existant. Elle dressera le portrait du projet d'expérimentation du Régime de Prévoyance Crédit de façon succincte et à travers une analyse contextuelle ; une description sommaire du projet ; une proposition de configuration préliminaire ; une situation des ressources humaines et financières nécessaires et une situation des résultats prévisionnels en terme de marché et de rentabilité.

2. Analyse de marché

Il s'agit dans cette phase à travers des outils MARP et Focus Group et de l'application du guide d'étude de marché développé par le CIF, de recueillir et d'analyser les habitudes de protection des crédits ; d'analyser les produits ou services similaires offerts par la concurrence ainsi que les conditions proposées (couple marché - produit) ; de segmenter le marché et rechercher les adéquations avec les segments définis. En d'autres termes, il s'agira d'analyser les besoins des clients ainsi que les opportunités offertes par le marché.

3. Configuration du Régime de Prévoyance Crédit - RPC

Il s'agit dans cette phase de définir les caractéristiques du produit (mode de prestation, services associés, durée, tarification, etc.), d'identifier le mode de distribution, de préciser les rôles et responsabilités des différents intervenants, d'asseoir les méthodes de promotion et de commercialisation, d'élaborer des outils de gestion du RPC, de définir les implications en ressources financières et humaines et de planifier et préparer l'expérimentation.

4. Expérimentation en phase pilote

Il s'agit dans cette phase de signer une convention et un protocole de recherche et d'expérimentation entre le CIF et le réseau. Ces deux documents permettront de sélectionner et définir l'unité, le site et l'échantillon de l'expérimentation, de fixer les objectifs et les données à collecter, de définir la période de l'expérimentation ainsi que la composition de l'équipe d'expérimentation. De plus, il s'agit aussi de suivre et évaluer l'expérimentation en ses aspects suivants (aspects organisationnels et financiers, perception des clients, maîtrise des procédures et outils par les agents, impacts sur les produits ou services déjà en place), d'ajuster la configuration au regard des résultats de l'évaluation et de produire un projet de guide d'implantation. Cette phase permet d'ajuster le produit aux conditions du milieu, voire l'adapter aux besoins de la clientèle.

5. Implantation à grande échelle

À partir des résultats de l'expérimentation, il s'agit dans cette phase d'élaborer un plan d'implantation précisant le choix des sites, de constituer l'équipe produit, de réviser la configuration, les procédures et les outils de gestion, d'élaborer la documentation définitive, d'élaborer une stratégie de communication, de recruter et former les ressources humaines nécessaires et de suivre et évaluer périodiquement les résultats obtenus.

Source : CIF, 2002.

...permettant aussi à une ONG d'obtenir des effets multiplicateurs importants

Les fonds fournis par la coopération luxembourgeoise via ADA pour le projet de recherche appliquée se sont élevés à 240 000 €. Ces fonds ont servi principalement à accompagner le CIF dans la mise en œuvre des quatre premières étapes de sa méthodologie : fiche de projet, analyse de marché, première configuration du produit et tests dans deux pays et dans un périmètre limité au niveau de chacun des deux réseaux impliqués dans un premier temps. Les fonds ont permis également de réaliser les études complémentaires et utiles pour préparer le programme de réplication à grande échelle du produit dans la sous région et mener les investigations inhérentes au processus d'institutionnalisation de cette nouvelle activité.

Ce programme de réplication, aujourd'hui en cours, est financé par Lux-Development, l'Agence de Coopération du Luxembourg pour un montant de 260 000 €. Dans ce sens, l'apport financier d'une ONG pour le démarrage d'une action à titre expérimental et le relais pris ensuite par une agence de coopération pour des fins de démultiplication dans un périmètre de plus grande envergure a pleinement joué. Le budget nécessaire pour la démultiplication est pourtant dans le cas d'espèce relativement réduit car le produit, en lui-même, est assez rentable⁹ et la tarification retenue permet de générer des marges de profit assez intéressantes permettant ainsi aux réseaux de supporter directement après la phase d'expérimentation l'essentiel des coûts de démarrage de la réplication. En effet, la cotisation versée par l'assuré sert à couvrir le coût de la garantie prévue au contrat ainsi que les charges d'acquisition et les charges de gestion que l'Unité Administrative Spécialisée aura à supporter durant la vie du contrat. Le taux d'imposition configuré avec le pool des experts se décompose comme suit :

Tab. 1 – Décomposition du taux commercial du RPC

Élément	Objet	Taux	Proportion
Taux pur	Représente le coût de la garantie prévue au contrat	0,0531 %	70 %
+ Chargement de gestion	Couverture des frais de gestion pendant la durée de vie du contrat	0,0073 %	10 %
+ Chargement d'acquisition	Couverture des frais d'acquisition (rémunération de la caisse et frais de création du contrat)	0,0146 %	20 %
= Taux commercial	Cotisation payée par l'assuré	0,075 %	100 %

Source : Rapport mission ADA/KBC, 2005.

9. Ce qui pousse d'ailleurs les réseaux à investir dans ce nouveau produit.

À ce niveau de cotisation, l'Unité Administrative Spécialisée peut remplir la totalité de ses engagements vis-à-vis des assurés et capitaliser les caisses soit le double objectif recherché.

Les appuis financiers fournis par Lux-Development sont concentrés au niveau du renforcement des capacités (50 % du programme de formation de 1 500 gestionnaires du produit), de l'installation d'une Unité Administrative Spécialisée en assurance au sein de chaque réseau (50 % des coûts d'installation et de rémunération¹⁰ du responsable sur six mois) et des frais de suivi du CIF.

Selon les projections et les études prospectives réalisées à partir des volumes d'affaires actuels des réseaux, *pour un investissement commun de 500 000 € dont 240 000 de recherche appliquée et 260 000 pour le programme de réplication, l'action permet d'escompter un résultat net cumulé sur trois années de 3 478 000 € soit 7 fois le montant de l'investissement externe* ce qui pour des activités de développement constitue un excellent ratio. Il s'agit ici de projections hautes mais qui sont corroborées par les premiers résultats enregistrés en 2006 au niveau du déploiement du produit dans deux réseaux à fin septembre 2006.

Tab. 2 – Principaux indicateurs statistiques du RPC
à fin septembre 2006 à la FUCEC et au RCPB

INDICATEURS	RCPB	FUCEC	CIF
Indicateurs de croissance			
Nbre d'assurés en cours	29 096	19 694	48 790
En cours assuré (€)	21 008 974	20 750 646	41 759 620
Primes acquises (€)	106 353	153 960	260 313
Indicateurs d'efficacité			
Délai de déclaration (cible < 30 jours)	6	53	29,5
Délai de transmission (cible < 15 jours)	39	3	21
Délai de paiement (cible < 15 jours)	13	16	14,5
Provisions actuarielles (€)			
Provisions mathématiques totales	288 924	296 639	585 563
– Provisions pour sinistres	153 402	158 462	311 864
– Provisions pour remb. anticipés	18 901	20 910	39 811

10. L'idée étant d'inciter les réseaux à recruter dès le départ, et au besoin en externe, un cadre de haut niveau amené à prendre en mains assez rapidement toutes les activités d'assurance et pour lequel dans un premier temps le niveau de rémunération ne devait pas constituer un handicap.

Tab. 2 – Principaux indicateurs statistiques du RPC
à fin septembre 2006 à la FUCEC et au RCPB

– Provision pour frais de gestion	116 621	117 267	233 888
Marge de solvabilité ¹	14 446	14 832	29 278
Indicateurs de sinistralité			
Nbre de sinistres décès	12	32	44
Montant des sinistres décès (€)	15 392	31 928	47 320

Marge réglementaire exigée pour les branches vie des sociétés d'assurance.

Source : CIF, octobre 2006.

En termes de taux de pénétration ou de couverture de la clientèle cible, le RPC permettra d'assurer 472 500 clients sur un nombre estimé de 1 916 000 membres à fin 2008 soit un taux de pénétration de 25 % et la formation de 1 500 agents sur la même période. Ce taux de pénétration devrait aussi croître et plus spécialement au niveau de la clientèle féminine si l'expérimentation prévue au niveau des crédits de groupe débouche sur un produit de prévoyance crédit également applicable pour les crédits collectifs intéressant plus particulièrement les femmes du milieu rural. Notons que 38 % des membres des réseaux¹¹ sont des femmes et la non couverture entraîne des problèmes à ce public cible ainsi que des désagréments aux institutions lorsque survient un sinistre.

Un effet d'entraînement escompté à un niveau sous-régional permettant aussi de développer et sécuriser les activités de microfinance

On l'a déjà souligné, le CIF et ses réseaux partenaires représentent 40 % du marché de la microfinance dans la sous-région. En terme de portée ou de marché, l'approfondissement de la gamme des services financiers offerts par l'inclusion de produits de micro-assurance permettra de contribuer à l'autopromotion économique et sociale d'une part significative des populations à faibles revenus de la sous région. Dans ce sens, l'impact de l'action envisagée aura des répercussions intéressantes non seulement pour la clientèle des réseaux partenaires du CIF mais aussi pour le secteur en général compte tenu des effets d'entraînement escomptés. En effet, on peut raisonnablement espérer que le RPC dans un premier temps, et les autres produits de micro-assurance ensuite, soient aussi répliqués dans d'autres institutions de microfinance de la sous région. Cet effet d'entraînement sera certes accéléré si le CIF crée sa propre compagnie d'assurance. Celle-ci permettrait de faire évoluer à un niveau sous-régional le secteur de la micro-assurance dans son

11. Au RCPB par exemple, 67 000 femmes sont aujourd'hui membres de caisses villageoises.

ensemble vers des pratiques normalisées et d'habiliter ainsi les principales institutions de microfinance à élargir leur gamme de produits en complément de leurs produits usuels d'épargne et de crédit et ceci en toute légalité.

L'action va également créer une passerelle entre les IMF et l'industrie de l'assurance par les produits de banque/assurance et par conséquent un arrimage du secteur de la microfinance à l'industrie de l'assurance. Si à court terme, on entend élargir et compléter le marché de la microfinance par l'introduction des produits de micro-assurance, à moyen terme on entend consolider ce marché grâce à une plus grande diversification des activités et des volumes d'affaires plus importants. Enfin, on peut aussi s'attendre de part le développement de l'activité assurance à un effet non négligeable sur la structure des ressources des institutions de microfinance. En effet, tout comme les banques de la sous région, les institutions de microfinance ont généralement des ressources à court terme ce qui les empêche bien entendu de financer les investissements à moyen terme de leurs clients faute de ressources adaptées. Avec l'introduction de produits diversifiés d'assurance, ce vide pourrait partiellement être comblé, ce qui élargirait considérablement le champ d'intervention de la microfinance en Afrique de l'Ouest.

BIBLIOGRAPHIE

Documentation grise du projet

- CIF [octobre 2003], « Enquête sur le produit assurance vie-prêt, synthèse des rapports d'enquête », 25 p.
- CIF, Procès-verbaux des Comités de pilotage du projet ADA/CIF/DID Micro-assurance [2004, 2005, 2006].
- FORTIER C., MATHIJS P. [Février 2005], « Appui à la professionnalisation des régimes de prévoyance crédit dans les réseaux membres du CIF : recommandations des experts », 5 p.
- LUX DEVELOPMENT – PROJET AFR 105, [avril 2006], « Contribution au projet de développement du Régime de Prévoyance Crédit – RPC dans les 6 réseaux du CIF », 22 p.
- VANDEWEERD L. [décembre 2002], « Fiche d'idée de projet d'expérimentation en micro-assurance ADA/CIF », 5 p.

Les autres ouvrages

- BAUMANN E. [2007], « La solidarité autrement ? Micro-assurance et vulnérabilités en Afrique de l'Ouest », in C. Mayoukou et C. Ratsimbafazy (éd.), *Entrepreneuriat et innovation*, Paris, L'Harmattan/AUF, p. 371-391.
- BROWN W., CHURCHILL C. [2004], « Quelles leçons tirer des premières expériences de micro-assurance ? », *ADA – Dialogue*, n° 33.
- CHURCHILL C. [2006], « Protecting the poor : a microinsurance compendium », published by Munich Re Foundation, CGAP working group on Microinsurance and ILO.
- CHURCHILL C.F., LIBER D., MCCORD M.J., ROTH J. [2004], « L'assurance et les institutions de microfinance, Guide technique pour le développement et la prestation de services de microfinance », OIT – ADA.

LHÉRIAU L. [2003], « La micro-assurance dans la Conférence Interafricaine des marchés d'assurances (CIMA), un secteur à régler ? », *Technique Financière du Développement*, n° 73.

« Micro-assurance : l'assurance au service des pauvres », compte rendu de la Conférence sur la micro-assurance, Munich 18-20 octobre 2005, Munich Re Foundation, CGAP Working Group on MicroInsurance, ILO.

NABETH M. [2006], « Micro-assurance : Défis, mise en place et commercialisation », *L'Argus de l'assurance*.

SERVET J.-M. [2006], *Banquiers aux pieds nus. La microfinance*, Paris, Odile Jacob, 511 p.

VANDEWEERD L. [2004], *Revue Dialogue*, n° 33 : La Micro-assurance, ADA, juin 2004, 106 p.

Principaux sites conseillés

www.lamicrofinance.org qui présente un dossier thématique très complet sur la micro-assurance.

www.microinsurancefocus.org le site du groupe de travail sur la micro-assurance du CGAP.

www.microinsurancecenter.org l'un des premiers sites internet dédié à la micro-assurance.

L'usage de la microfinance dans les situations de post-conflit : une revue de la littérature

*Edoé Djimitri Agbodjan**

Introduction

Dès les années 1970, de nombreux programmes de microfinance ont été initiés dans des contextes d'après-conflit. L'initiative du Professeur Muhammad Yunus qui a abouti à la création de la Grameen Bank au Bangladesh, en 1976, avait lieu dans un pays qui a connu une succession de conflits armés, dont la troisième guerre du Cachemire en 1971¹. La *Centenary Rural Development Bank* (plus connue sous le nom de CERUDEB) est un autre cas de figure puisque, son origine remonte au début des années 1980², au lendemain du conflit ougandais [1971-1979]³. Par ces initiatives, la microfinance devient rapidement un outil de reconstruction, bien que ceci n'ait pas été sa vocation première.

La diversification des initiatives a permis l'émergence d'une littérature qui se consacre à cette variante de la microfinance, la « microfinance post-conflit ». L'ouvrage pionnier dans ce champ est paru en 1997. Il s'agit de celui de Geetha Nagarajan [Nagarajan Geetha, 1997] qui rend compte d'une recherche initiée par le Secteur de la Finance Sociale du BIT. Cette étude analyse l'expérience des institutions de microfinance au Cambodge, au Salvador, au Mozambique et en Ouganda en discutant des conséquences du conflit au niveau macro, meso et micro. Elle aborde ensuite les conditions de leurs interventions et oppose les approches maximaliste et minimaliste de cette forme d'intervention. Bien que l'auteur ait recommandé l'approche minimaliste au nom de laquelle les IMF devraient fournir exclusivement des services financiers, il reconnaît l'urgence de mener des actions complémentaires pour éviter la résurgence des conflits. Malheureusement, il reste muet sur les acteurs auxquels incombe une telle tâche.

* Doctorant à l'Institut Universitaire d'Études du Développement, Genève – djimi6@yahoo.com.

1. On peut soutenir un tel argument puisque la période de reconstruction peut avoir une durée de dix années.

2. <http://www.mixmarket.org/en/demand/demand.show.profile.asp?ett=938>.

3. www.mixmarket.org/en/demand/demand.show.profile.asp?ett=149&.

Cette première étude a été renforcée, l'année suivante, par une recherche menée par Karen Doyle et financée par l'USAID. Il s'en est suivi un ouvrage analysant le lien entre microfinance et microentreprise tout en faisant ressortir des conditions essentielles et préférentielles requises pour l'implantation d'une IMF. Plus précisément, l'auteur part d'une catégorisation de la clientèle des IMF (rapatriés, personnes déplacées, réfugiés, démobilisés), pour montrer les besoins des divers groupes sociaux cibles ainsi que les risques encourus vis-à-vis de chacun d'eux [Doyle, 1998]. Cet ouvrage est alors devenu la référence sur ce sujet. Il va inspirer par exemple la recherche de Tamsin Wilson dans son étude sur les cas angolais, cambodgien, mozambicain et rwandais. En effet, l'objectif de cet auteur était de tester la validité des conditions préalables énumérées par Karen Doyle et de vérifier la nature de la relation entre microfinance et mécanismes de survie [Wilson, 2002].

Si on peut reconnaître à Tamsin Wilson le mérite d'avoir lié la typologie des conflits et le degré de désintégration du système financier, c'est à Matul et Tsilikounas que l'on doit l'analyse de l'apport de la microfinance à l'économie des ménages, à travers le cas de la Bosnie-Herzégovine. Dans cette analyse, le crédit est comparé aux autres mécanismes de survie en prenant en compte leur accessibilité, leur importance relative dans les dépenses face aux risques, et la fréquence de leur utilisation dans le temps [Matul, Tsilikounas, 2004].

Enfin, sur la liste de ces auteurs, on ne saurait omettre Heen Stacy qui a repensé l'intuition de Karen Doyle selon laquelle le microcrédit pourrait être un outil de paix et de réconciliation. La recherche s'est intéressée à la Caisse Villageoise de Crédit de Foyet au Cameroun [Stacy, 2004].

Ce débat est enrichi par des forums de discussion et des sites Internet consacrés à la question (PCM⁴ par exemple), ainsi que par des rencontres organisées par des organismes internationaux ou ONG (BIT, UNHCR, CGAP, USAID, SEEP Network, World Vision, CARE International). La capitalisation de ses résultats est rendue possible grâce à différentes revues telles que le MBP (*Microentreprise Best Practices*)⁵, les revues SEEP⁶ etc.

Notre synthèse de cette littérature dominée par des documents d'organisations internationales⁷ a pour objectif de rendre compte de l'essentiel des discussions sur l'usage de la microfinance dans le contexte post-conflit. On peut remarquer que les auteurs se situent pour la plupart dans un processus d'évaluation utilitariste de la

4. www.postconflictmicrofinance.org Ce site présente des études, analyse et réflexions sur la microfinance en zone de conflit. Son objectif est de promouvoir la connaissance et la maîtrise des outils pour la réussite des programmes dans ce cadre. Les études jugées d'une importance particulière sont présentées périodiquement dans le journal PCM, qui est le journal du site qui bénéficie de l'appui de *Concern Worldwide* et du *Springfield Centre of Business in Development*.

5. Ces notes sont disponibles sur le site : www.mip.org ou www.microfinancegateway.org.

6. Small Enterprise Education and Promotion. Le SEEP Network est un consortium de 56 organisations privées volontaires nord-américaines qui appuient le développement de la microentreprise et de la microfinance. Le site fournit un forum de discussion, des informations sur des formations et autres documents concernant la microfinance.

7. À l'exception de quelques ouvrages comme ceux de Heen Stacy et de Desai Sameeksha, l'essentiel de la littérature provient d'initiatives d'organisations internationales impliquées dans de telles activités.

microfinance dans lequel ils s'interrogent, d'une part, sur les avantages liés à l'usage de cette innovation financière et, d'autre part, sur la manière dont cet usage pourrait être amélioré. Dans le souci de retransmettre des éléments de ce débat, nous restons dans leur logique instrumentaliste.

Pour comprendre alors la pertinence des interventions de la microfinance, cet article présente, dans un premier temps, des caractéristiques de l'environnement post-conflit. Il aborde ensuite la question du rôle des institutions de microfinance pour, enfin, discuter des défis du secteur tels que l'ont relevé différents auteurs.

À propos du post-conflit

Définition du post-conflit

Selon la définition de Geetha Nagarajan, le post-conflit est la période qui commence dès la signature d'un accord de paix et pendant laquelle la majorité de la population vivrait en sécurité. Il est ainsi subdivisé en trois périodes : *the immediate, the early et the late post-conflit* [ILO, 1999, p. 12].

Dès que l'on confronte cette définition à la réalité actuelle, on se rend à l'évidence qu'elle ne résume pas exactement la situation des nouveaux conflits. On peut en effet remarquer qu'on assiste davantage à une oscillation entre conflit et paix dans certaines régions. Dans d'autres, le scénario propose une cohabitation des fronts de combat et des zones de paix, ou des menaces sécuritaires à répétition [Wilson, 2002, p. 11]. Le contexte post-conflit a ainsi du mal à trouver une définition universelle. D'ailleurs, de l'avis de certains auteurs, le post-conflit serait un concept trop englobant qui cache des réalités fort diverses. D'une part, il ne rend pas compte des causes même du conflit [Collier, 1999 ; Nagarajan, 1999 ; OECD, 1997]. Il assimile à tort la guerre civile et toute autre forme de guerre prolongée, alors que dans la réalité leurs manifestations sont assez différentes. En effet, dans la première, le capital peut ne pas être complètement détruit alors que la production est interrompue. Dans la seconde, le stock de capital décroît continuellement, tandis que les populations développent des stratégies alternatives de création d'activités de subsistance [Wilson, 2002]. D'autre part, le concept post-conflit évacue les spécificités des pays et des modes de résolution du conflit [Jacquand, 2005]⁸.

Aussi retiendrons-nous ici que le post-conflit est une période perçue comme telle, du fait de l'évolution des mécanismes de résolution du conflit (signature ou non d'un accord de paix), dans laquelle des forces en présence commencent à envisager la reconstruction avec l'appui de la communauté internationale. Un certain nombre de traits communs peuvent ainsi lui être identifiés.

8. D'après cet auteur, l'étendue géographique du pays en conflit est un facteur à prendre en compte dans la décision d'implantation des IMF. En effet dans de petits pays comme le Liberia ou la Sierra Leone où la violence peut se généraliser très rapidement, l'implantation de systèmes de microcrédit ne serait souhaitable qu'à la fin totale du conflit. Alors que dans de grands pays comme le Congo, l'existence de zones de stabilité (Kinshasa, Bas Congo et Katanga) justifierait la mise en œuvre des programmes de microcrédit.

Caractéristiques du post-conflit

• Conséquences du conflit sur les populations

Au-delà de la destruction matérielle et/ou de l'arrêt total ou partiel de la production, les effets du conflit se traduisent de plusieurs manières. Par exemple, la mémoire financière des populations est le plus souvent affectée par la perte des documents comptables et la destruction des actifs des IMF, ou par la perte de l'épargne pour les épargnants [Mercier 1999, Doyle 1998]. Plus que cela, les exactions commises par les belligérants lors du conflit (tueries, viols, vols et cambriolages, actes d'humiliation) peuvent détruire le capital social de certaines personnes et affecter leur état psychologique en réduisant la confiance en soi ou la confiance dans les autres [Reychler, 1997]. Par ailleurs, la corruption, le développement de trafics illicites (drogues ou diamants par exemple), les faiblesses des institutions et la violation des lois (notamment la loi sur la propriété ou sur la possession de la terre) favorisent l'émergence de puissants groupes et réseaux qui se partagent le pouvoir et la richesse au détriment du reste de la population [OCDE, 2001]. Pis encore, au-delà du conflit proprement dit, la phase d'urgence participe aussi à la psychose en induisant une confusion entre « logique de don » et « logique de remboursement » [Wilson, 2002], faisant de ce contexte un vivier potentiel de risque d'asymétrie d'information⁹ notamment de hasard moral¹⁰.

Ainsi donc, les phénomènes d'exclusion, de perte de capacité, de paupérisation et de méfiance/défiance s'y influencent comme dans un cercle vicieux (fig. 1).

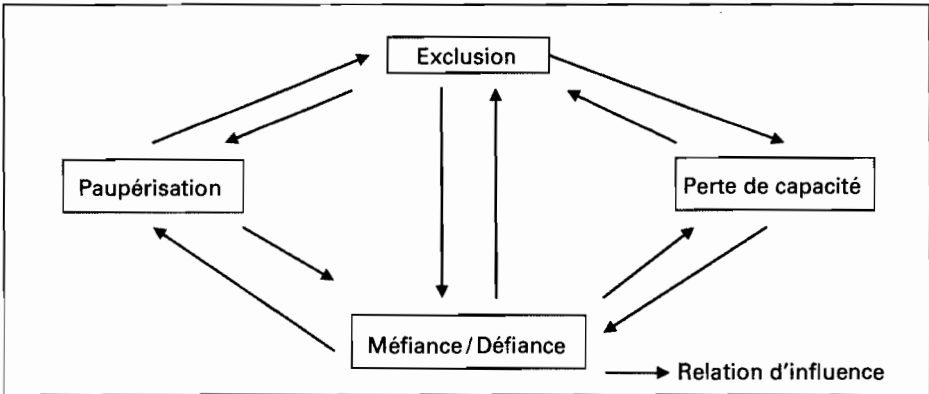


Fig. 1 – Conséquences du conflit¹¹

9. On parle d'asymétrie d'information lorsque, au moment des échanges, certaines parties disposent d'informations pertinentes que les autres n'ont pas. Dans le contexte postconflit, la méfiance, les pertes de documents ou la rareté des sources d'information fiables sont des facteurs qui peuvent renforcer le problème. Pour une analyse des risques d'asymétrie d'information (hasard moral et sélection adverse) dans le cadre de la microfinance, voir Beatriz Armandariz de Aghion, Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Massachusetts, The MIT Press, 2005, 346 p.

10. Il y a hasard moral quand un ou plusieurs acteurs évitent de prendre les précautions nécessaires pour éviter que le risque survienne. Dans le cas de la microfinance, on peut réduire ses efforts pour le remboursement en considérant que le crédit provient d'organisations internationales.

11. Les figures 1 et 2 ont été élaborées au cours des échanges que nous avons eus avec Jean-Michel Servet sur la problématique de la microfinance post-conflit.

• Les difficultés des IMF

Les difficultés des IMF proviennent des caractéristiques du contexte (tab. 1). D'une manière générale, les économies post-conflits connaissent une forte inflation¹². Étant donné que dans une période d'inflation, la monnaie a généralement du mal à servir de réserve de valeur¹³, la collecte et la gestion de l'épargne deviennent donc délicates. Et elles le sont davantage en cas de dévaluations monétaires fréquentes. D'autres difficultés des IMF concernent les gestions financières et du portefeuille. En effet, la capacité d'une IMF à répondre à la demande d'un client désirant effectuer un retrait, par exemple, peut être réduite par la précaution de ne pas conserver de l'encaisse ou par l'impossibilité de collecter de l'épargne [Doyle, 1997, p. 33]. De plus, l'émergence de différents clients (déplacés, réfugiés, démobilisés, veuves, etc.) exige une flexibilité dans la conception des produits [Doyle, 1997]. Enfin, en l'absence d'épargne et de garantie matérielle, le risque encouru dans l'octroi du crédit est jugé élevé. Comment peut-on au mieux faire usage de la microfinance dans un tel contexte ? Qu'est-ce qui fait la spécificité de ces interventions ? Et quels sont les espoirs qu'elles nourrissent ?

Tab. 1 – Caractéristiques du contexte post-conflit¹⁴

Type de traumatisme	Éléments caractéristiques	Situation financière
Traumatisme psycho-social	<ul style="list-style-type: none"> – Décès ou séparation géographique d'avec les amis, les alliés – Perte de confiance dans les autres – Perte de confiance et/ou de l'estime de soi – Tension entre les différents groupes sociaux – Sentiment d'insécurité permanent 	<ul style="list-style-type: none"> – Endettement et faillite – Perte du personnel bancaire
Traumatisme d'ordre économique	<ul style="list-style-type: none"> – Perte d'actifs physiques et financiers – Perte d'activités génératrices de revenu – Méfiance par rapport au système financier 	<ul style="list-style-type: none"> – Réduction de la capacité de mise en gage – Diminution des sources de revenu – Hausse des prix
Traumatisme lié aux infrastructures	<ul style="list-style-type: none"> – Réduction de l'accès aux systèmes sanitaires, scolaires. – Difficulté d'accès à l'eau 	<ul style="list-style-type: none"> – Perte d'infrastructures matérielles au niveau des établissements financiers.
Traumatisme d'ordre institutionnel	<ul style="list-style-type: none"> – Difficulté d'accès aux médias et à l'information – Sous-fonctionnement du système bancaire et des institutions – Non fonctionnement du système légal, de la justice et de la police 	<ul style="list-style-type: none"> – Dysfonctionnement économique – Problème d'application des contrats. – Réduction de la capacité de communication

12. Au Rwanda le taux d'inflation atteignait 88 % en 1995 d'après des données du ministère des Finances et de la Planification économique. Voir *Marchés Tropicaux et Méditerranéens*, n° 2923, novembre 2003, p. 2326.

Ce taux était de 511 % en 2001 en République Démocratique du Congo (www.presidentrdc.cd/interview130406.html-36k), alors qu'il passait de 240 % en 1996 à 10,3 % en 2003 en Afghanistan (www.cosmovisions.com/Afghanistantable.htm).

13. Voir Monique Béziade, *La monnaie*, Paris, Masson, 1986, 461 p., p. 13.

14. Ce tableau s'inspire des travaux d'Alidri Patience [2002].

Que faire de la microfinance dans le post-conflit : nourrir, induire ou réconcilier ?

La marque distinctive de la microfinance post-conflit

Les produits des IMF ainsi que les principes de leur fonctionnement dans ce contexte sont assez similaires aux produits habituels¹⁵. Mais des différences apparaissent, au niveau de la magnitude et des types de défis opérationnels (la gestion des coûts et la question de la sécurité par exemple), de la rapidité avec laquelle les objectifs (dont la viabilité financière) sont atteints et enfin, au niveau des attentes, par rapport aux contributions de la microfinance [USAID, 2004]. Dans la pratique, son usage exigerait un ensemble de précautions qui sont résumées par le réseau SEEP (*Small Enterprise Education and Promotion*) en dix points relatifs à la confiance, à la sécurité, à la qualité des produits et à la viabilité [SEEP, 2004, Progress Note n° 5]. Par ailleurs, certains auteurs pensent qu’il existerait une logique de microfinance post-conflit [Jacquand, Sambe, 2004, p. 8]. Cette logique, critiquée par ces auteurs, considérerait la microfinance comme un outil plutôt qu’un secteur. Et, en tant que tel, elle serait intégrée à des projets multi-sectoriels parfois confiés à des organisations non spécialisées. On trouve derrière cette approche une singularité de la raison d’être de la microfinance post-conflit qui serait basée sur une logique humanitaire et d’urgence¹⁶. Ce qui renvoie au débat sur les rôles à assigner à cette forme d’intervention.

Que faire de la microfinance dans l’après-conflit ?

Étant donné les caractéristiques du contexte (tab. 1), l’intervention de la microfinance consisterait, pour résumer, à favoriser l’inclusion, le renforcement des capacités, la diversification des sources de revenu et la confiance (fig. 2). Ceci implique un double rôle.

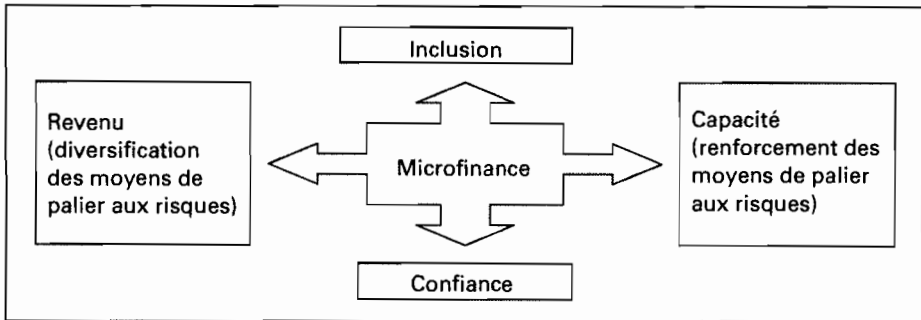


Fig. 2 – Jeu de la microfinance en situation post-conflit

15. Pour la définition d’une IMF postconflit voir Desai [2005, p. 200]. Pour une présentation de ces principes de fonctionnement, voir USAID [2004], http://www.microfinancegateway.org/files/14558_14558.pdf.

16. Il faut entendre par logique humanitaire et d’urgence, le souci de répondre aux besoins de services financiers des populations, non pas dans l’objectif d’en tirer profit, mais dans le souci de les aider à répondre à leurs besoins élémentaires. Cette logique n’exclut pas en soi l’exigence de remboursement.

- Améliorer les capacités de survie des populations

L'amélioration des niveaux de vulnérabilité des populations est subordonnée aux effets positifs des produits sur leurs stratégies de survie. Ceci peut expliquer l'intérêt d'analyser les mécanismes de survie (*coping mechanism*) [Matul, Tsilikounas, 2004 ; Tamsin, 2002 ; Jacobsen, 2002]. Ces derniers sont parfois subdivisés en deux catégories. D'une part, ceux qui permettent de minimiser la vulnérabilité dans le futur et, d'autre part, ceux qui sont utilisés en cas de perte d'actifs. Ils englobent des différentes formes d'épargne informelle, des relations sociales et d'affaire, l'exploitation des ressources naturelles ainsi que des activités de faible-risque/faible-investissement, le recours à l'aide humanitaire, la gestion de la terre et des produits agricoles, etc. Ils peuvent se présenter aussi sous forme de migration, d'asymétrie de dépendance, de développement d'activités illégales, d'abandon d'enfants et de suicide [Matul, Tsilikounas, 2004].

- Le rôle de reconstruction

De manière générale, les arguments des auteurs en faveur du rôle de reconstruction de la microfinance mettent en avant l'effet psychologique né de la reprise économique, les interactions liées à la circulation de la monnaie ainsi que celles favorisées par les activités au sein des groupes solidaires [Doyle, 1998].

Il y a en fait trois possibilités d'action par la microfinance. En premier lieu, il est possible d'envisager une atténuation directe (*direct mitigation*) du conflit en prenant en compte les facteurs de son aggravation (*escalator factor*) lors de la fourniture des produits. En deuxième lieu, il y a la possibilité d'une atténuation indirecte (*indirect mitigation*) à cause de l'effet de l'amélioration des moyens de subsistance de ceux qui vivent le conflit comme le résultat d'une inégalité. En dernier lieu, on peut enclencher un processus d'atténuation (*process mitigation*) en se basant sur l'effet du groupe, avec l'idée sous jacente que les contacts entre individus issus de groupes conflictuels pourraient améliorer la qualité des rapports entre eux-ci [Heen, 2003, p. 43]. Certains exemples sont donnés¹⁷. Un rapport du programme CIDP (*Crimean Integration and Development Programm*) publié conjointement par le PNUD et la DDC¹⁸, en s'appuyant sur le cas de la reconstruction de la Crimée, estime que les composantes économiques (dont la microfinance), sociales, d'infrastructures et de renforcement de capacité ont été toutes utiles pour la soutenabilité sociale¹⁹, notamment grâce à l'intégration des minorités [Jürg, 2004]. Par ailleurs, le rôle social des femmes, clientes des IMF, est mis en exergue avec l'exemple du programme de l'UNHCR au Rwanda ainsi que l'initiative des femmes bosniaques (*Bosnian Women's Initiatives*). Pour des chercheurs du BIT, la

17. Le cas du programme de l'OTI (Office of Transition Initiatives) en Haïti, de World Relief au Cambodge, de Save The Children au Tadjikistan, de BOSPO en Bosnie, de World Relief Rwanda et des programmes de la Banque Mondiale dont celui en Bosnie Herzégovine. Certains de ces programmes utiliseraient des groupes de caution solidaire pour sensibiliser sur les droits de l'homme et la paix.

18. Département du Développement et de la Coopération suisse.

19. On attend par soutenabilité sociale, le caractère durable des mesures de réglementation des litiges sociaux ayant conduit ou pouvant conduire à la violence.

promotion de la micro-entreprise, du microcrédit et de la microassurance pourrait permettre de mieux intégrer les populations vulnérables à l'économie [Gbossa, 2003 : 361-384], tandis que l'épargne, par exemple permettrait la construction de la confiance au sein des communautés et développerait une certaine fierté utile pour l'avenir [SEEP, 2004]²⁰.

Cependant, ce rôle de la microfinance quoique présent dans la littérature paraît être une hypothèse vague sans preuve. La seule étude de terrain qui s'y est véritablement consacrée est celle financée par le *Mellon-MIT Inter-university Program on NGOs and Forced Migration* [Heen, 2004]. Elle a tenté d'analyser l'impact des mutuelles de crédit sur les conflits internes et les déplacements en monde rural camerounais, faisant l'hypothèse que les prêts en favorisant les contacts atténueraient les tensions et stabiliseraient le village étudié [Heen, 2004, p. 26]. L'hypothèse n'a pas été confirmée mais certains éléments laissent penser que de tels effets indirects existent [*ibid.*].

Il faut néanmoins remarquer que le débat sur le rôle de la microfinance n'est pas seulement une opposition entre les logiques d'une microfinance de bonne volonté et une autre de rationalité économique pure. Ce débat se fonde aussi sur la perception que les auteurs ont des défis relatifs au milieu.

Des défis du secteur

- Les risques d'asymétrie d'information

Il y a une crainte que les interventions d'urgence basées sur la distribution de dons renforcent les risques d'asymétrie d'information, notamment de hasard moral. Ce risque est encore plus élevé si des IMF ont été associées pendant la phase d'urgence à la fourniture des services non financiers, ou si des organisations humanitaires interviennent dans la microfinance [Doyle, 1998]. En effet, en bénéficiant de l'assistance étrangère sans obligation de remboursement, les populations peuvent consentir moins d'effort pour répondre à l'exigence de remboursement indispensable au fonctionnement du dispositif de crédit. Ce risque consécutif à la cohabitation entre les deux types de services (finance et dons humanitaires) serait dû aux logiques différentes qui les sous-tendent. La logique financière est basée sur l'esprit d'entreprise avec une vision de long terme. Elle est liée à une préoccupation de soutenabilité qui nécessite des infrastructures institutionnelles durables en vue de répondre à une demande permanente. La logique humanitaire sur laquelle repose le don, par contre, est fondée sur des considérations éthiques et s'inscrit dans une vision à court terme, sans un besoin particulier d'infrastructures institutionnelles²¹. À partir de sa logique, les dons peuvent donc compromettre les dispositions psychologiques au remboursement²².

20. Il s'agit d'une leçon tirée par CARE Internationale de son intervention au Cambodge.

21. Cette position est celle du site www.postconflitmicofinance.com à travers ses journaux (voir bibliographie).

22. En fait, la crainte de ces effets pervers du don est intimement liée aux analyses menées dans d'autres contextes, notamment africains, sur les dangers de la cohabitation entre argent froid (argent du blanc) et argent chaud dans un circuit financier donné. Voir Peter Uvin et François Piguet (dir.), *Le rôle des systèmes d'épargne – crédit dans la maîtrise du processus de développement*, Genève, IUED, coll. Itinéraires Pratiques et réflexions, 1998.

Mais ses effets pervers iraient plus loin. On pense qu'ils peuvent détruire le marché en provoquant des déséquilibres au niveau de l'offre et de la demande de biens et en affectant le système des prix. Même les crédits, octroyés dans un élan humanitaire sans égard aux garanties de remboursement, une fois non recouverts, ont sur le marché les mêmes effets que les dons [Wilson, 2002].

Cependant, pour certains auteurs, la cohabitation du don et du crédit ne constitue pas en soi un problème. Le danger vient des interprétations locales des opérations d'urgence. Ce qui interpelle plutôt sur la manière dont les interventions d'urgence sont menées. Car, si l'on prend garde à distinguer la fourniture des deux services (par l'utilisation de logo et signes distinctifs), les dons peuvent même servir de support à la microfinance en aidant les populations à subvenir aux besoins non productifs [Matul, Tsilikounas, 2004]²³. En orientant ainsi le débat vers la manière dont les interventions sont menées, les auteurs suscitent une interrogation sur les acteurs devant être privilégiés lors de ces opérations. Pour le BIT, la priorité doit être accordée aux institutions intervenant avant le conflit, à cause de leur connaissance du terrain et de leurs expériences durant le conflit. Dans cette logique, l'intervention des institutions étrangères en situation post-conflit devrait être aussi réduite que possible et ne devrait avoir lieu que dans des cas où la nécessité se ferait vraiment sentir [ILO, 1999]. Ce faisant, on minimise les risques liés au projet *top-down* tout en favorisant le développement endogène.

Pourtant, d'après le réseau SEEP, cette position pose un double problème. D'une part, si des pratiques antérieures d'institutions locales avaient provoqué la défiance des populations, l'intervention nouvelle est risquée, à moins de reconstruire *a priori* cette confiance. D'autre part, si les institutions de microfinance, leurs agents ou leurs équipements ont été utilisés à un moment donné, dans les opérations d'urgence, ce qui est fréquent, il peut y avoir risque de confusion entre logique de don et logique du crédit. C'est pour ces raisons que, le réseau SEEP recommande plutôt la création d'institutions nouvelles afin de pallier à tous ces risques, notamment ceux relatifs à l'implication probable des structures dans le conflit. À côté de cette idée, mais dans la continuité du débat sur les acteurs, le PCM²⁴ s'interroge sur la capacité d'ONG d'urgence à mener des activités de microfinance. Il conclut que la logique de marché qui caractérise la microfinance exige des compétences particulières dont une ONG d'urgence ne dispose pas [Jacquand, Sambe, 2003, p. 8].

• Le défi sécuritaire

Dans les contextes post-conflits, les IMF doivent faire face à une menace permanente sur leur personnel, leurs clients ainsi que leurs actifs. Ces menaces sont dues à la circulation des armes, à l'existence de soldats démobilisés qui peuvent être toujours tentés de refaire usage de leurs armes. Elles s'intensifient à cause de l'absence de banques commerciales dotées de dispositifs sécuritaires [MBP, Brief n° 6, p. 2].

23. Le site de www.microlinks.org/ev_en.php?ID=8563_201&ID présente un débat sur le sujet.

24. Il s'agit du site www.postconflictmicrofinance.com. Voir note 34.

Pour les paliers, certaines mesures sont adoptées ; par exemple, le déplacement des agents de crédit à deux ou en petit groupe, ou l'acquisition de divers matériels de sécurité. Ces mesures, ajoutées à la détérioration des moyens de transport et à la hausse des prix déjà évoquée, contribuent à l'accroissement des coûts. Ceci suscite des interrogations sur le calcul du taux d'intérêt. En d'autres termes, comment couvrir les charges dans une logique de durabilité, tout en appliquant un taux d'intérêt non usurier dans un contexte d'urgence ou quasi-urgence, et face aux objectifs sociaux divers ? La question interpelle les modalités de financement et de refinancement des IMF, d'où l'importance du débat autour de ce que l'on entend faire de la microfinance.

Par ailleurs, le défi sécuritaire ne se limite pas à la gestion du portefeuille. Il interroge aussi le rapport de l'IMF à ses clients. Pour certains auteurs, l'octroi du crédit à n'importe qui comporterait un risque, dans le sens qu'il pourrait accroître le sentiment d'insécurité. Cet élément du débat fait, d'une part, écho à la question plus générale du droit au crédit. D'autre part, il fait référence à la responsabilité sociale des IMF. Celle-ci n'est pas seulement un devoir sociétal mais le ferment de leur propre réussite [Reifner, 2000, p. 200-217].

Somme toute, en partant de la question de la sécurité, Joan Parker s'interroge sur la compatibilité entre l'offre de produits financiers et la demande des populations à travers l'analyse des besoins de ces dernières. Il en déduit que le crédit ne répond pas obligatoirement à leurs besoins réels. Car, si l'on se réfère aux réfugiés par exemple, leur besoin réel est de protéger la liquidité dont ils disposent et qu'ils doivent conserver durant leur séjour dans les camps [Parker, 2002, p. 14]. Cette position a le mérite d'attirer l'attention sur l'importance des services financiers autres que le crédit. Elle s'oppose ainsi à la coutume des institutions de microfinance dont les activités sont majoritairement orientées vers la fourniture de services de crédit. En Serbie, par exemple, le crédit est pratiquement le seul service proposé, du fait de l'inexistence d'un cadre réglementaire relative à la collecte de l'épargne. Néanmoins, cette hypothèse ne permet pas de clore le débat sur les besoins en produits financiers. En effet, d'après Karen Doyle, même dans les cas où les clients constituent de l'épargne, ils l'utilisent le plus souvent pour répondre à l'exigence d'un dépôt obligatoire pour l'octroi du crédit, ou pour le remboursement de celui-ci. Finalement, la seule certitude par rapport à l'épargne est l'existence d'une corrélation positive entre le niveau des activités économiques et sa demande [Doyle, 1998].

- Les risques de frustration : l'appel à l'aversion des crédits liés

Du point de vue de Joan Parker, l'activité de microfinance peut porter des germes d'une résurgence des tensions si elle n'évite pas toute forme de discrimination. La cible d'une telle critique est en fait le crédit lié [Parker, 2002]. Pour cet auteur, les démobilisés peuvent s'investir mieux dans la création d'activités et participer avec succès au dispositif de crédit s'ils sont intégrés dans les programmes sans distinction avec les autres types de clients. Parce que cette intégration abolit toute mentalité de privilégiés et leur fournit l'occasion de s'exercer à la gestion [Parker, 2002, p. 14]. Par ailleurs, les IMF peuvent tirer profit de

l'approche non discriminatoire grâce aux économies d'échelle. Car, fournir des services à une clientèle variée permet de rester dans une logique financière et de ne pas être obligé à suivre, avec le temps, les changements dans les besoins d'un groupe uniforme.

Cette hypothèse de Joan Parker est à jauger avec les arguments des auteurs du MBP, pour qui, les démobilisés ont rarement les compétences nécessaires pour s'investir dans la création d'activités génératrices de revenus. En conséquence, des activités d'accompagnement (formation technique ou en gestion, support psychologique) leur sont souvent nécessaires, d'où la nécessité de concevoir des programmes spécifiques adaptés à leurs besoins [MBP, Brief n° 6, p. 2]. Cet argument s'appuie sur de nombreux cas où la stratégie des crédits ciblés a été utilisée. Un exemple est le projet Brcko²⁵. Les prêts y étaient destinés aux rapatriés dans un contexte où on voulait recréer une communauté dans laquelle Serbes et autres minorités devaient pouvoir vivre ensemble [Doyle, 1998, p. 16] [Heen, 2004, p. 25]. Un autre exemple significatif est celui des *Quick Impact Project* (QIPs) dont a fait usage l'UNHCR dans la logique du continuum entre urgence et développement. [Doyle, 1998, p. 16].

Malgré les recommandations, les pratiques des institutions restent donc variées. Elles semblent dépendre d'enjeux qui parfois échappent à la simple logique financière.

Conclusion

On pourrait établir le constat que l'essentiel des travaux cités, à l'exception notoire de celui de Heen Stacy et de Desai Sameeshka, proviennent d'initiatives d'organisations internationales²⁶. En restant alors fidèle aux attentes de ses promoteurs, cette littérature s'est limitée à ressortir les facteurs influençant ce mode de financement et à relever les « effets » sur les défis sociaux propres au contexte. Certes, ceci à l'avantage de rendre compte de la pertinence de la distinction entre une microfinance post-conflit et les autres formes de microfinance. Et grâce à cela, les leçons tirées de la pratique ont été ensuite érigées en code de bonne conduite. Ce qui a ouvert la voie à des modules de formation types²⁷. En outre, cette littérature permet de percevoir un certain nombre de risques systémiques auxquels les IMF's doivent faire face : risque de sécurité, risque de liquidité, risque lié au crédit et risque opérationnel.

Malheureusement, du fait de sa concentration sur le microcrédit, elle délaisse d'autres services financiers tels que la microassurance, les transferts de fonds et même l'épargne. La possibilité de combiner microcrédit et microassurance par

25. Un centre commercial de l'ancienne Yougoslavie. L'initiative provient du Projet d'Initiative Locale de la Banque Mondiale et CARE International.

26. Au nombre de ces organismes internationaux et ONG on peut citer : le BIT, UNHCR, l'USAID, le CGAP, SEEP Network, World Vision, CARE International etc.

27. Un des modules de formation abordant la question est proposé par le Bureau International du Travail. Voir http://learning.itcilo.it/entdev/LED/doc/1215_Tool%20box_LED.pdf. Le module est conjointement conçu avec le HCR (Haut Commissariat pour les Réfugiés).

exemple ne devrait pas être écartée par avance au nom d'arguments selon lesquels les clients auraient, au début de la période de reconstruction, des difficultés à survivre tels qu'ils ne peuvent penser à s'assurer [Matul, Tsilikounas, 2004, p. 452]. L'objet mérite attention, d'autant que l'impact limité du microcrédit par rapport à l'amélioration du niveau de revenu est parfois attribué à l'affectation des prêts à des dépenses de santé ou de logement, bref, à des dépenses non directement productives.

Enfin, le caractère pragmatique de cette littérature et la faible hétérogénéité de ces objets de réflexion amènent à y déplorer la faible part des réflexions académiques sur le sujet.

BIBLIOGRAPHIE

- ALIDRI P. *et alii* [2002], *Introduction to Microfinance in Conflict-affected Communities*, Geneva, ILO/UNHCR, 148 p.
- DESAI S. [2005], « An Introduction to The Potential for Microfinance in Post-Conflict Economies », *Journal of Insurance & Risk Management*, vol. 4, n° 7, p. 199-210.
- DOYLE K. [1998], *Microfinance in the Wake of Conflict : Challenges and Opportunities*, USAID, visualisé le 22 décembre 2006 sur le site : www.tufts.edu/provost/initiatives/tuftsafrikaforum/medford-irb.doc.
- DUFLOS É., « La microfinance au Cambodge », *Revue CLEAR*, CGAP, visualisé le 2 novembre sur <http://www.lamicrofinance.org/content/article/detail/16598?PHPSESSID=991fd58de0d35948721bbb142c4fc4d>.
- FOY D. [2003], *The Appropriateness and effectiveness of Microfinance as a Livelihoods intervention for Refugees*, Geneva, EPAU Background document, UNHCR, consulté le 6 janvier 2006 sur le site www.opportunity.org.uk, site officiel de l'Opportunity International.
- GBOSSA L. [2003], « From Humanitarian Situation to Social Protection : An ABC for a Context of Crisis », *Jobs after War, A Critical Challenge in the Peace and Reconstruction Puzzle*, Geneva, IFP Crisis, ILO, SHF, p. 361-384.
- HEEN S. [2004], *The Role of Microcredit in Conflict and Displacement mitigation : A case study in Cameroon*, Tufts, Mellon-MIT Inter-university Program, 40 p.
- HEEN S. [2004], *Microfinance and Conflict : Toward a Conflict-Sensitive Approach*, master of Arts in Law and Diplomacy Thesis (under the advisement of Prof. Peter Uvin and Karen Jacobsen), The Fletcher School of Tufts University, 59 p. Consulté le 20 août 2007 sur le site <http://fletcher.tufts.edu/research/2004/Heen-Stacy.pdf>.
- ILO [1999], *Micro-finance in Post-conflict Countries : Towards a Common Framework for Action*, Geneva, ILO, 23 p.
- JACQUAND M., SAMBE B. *et alii* [2003], *Analyse des opportunités d'investissement pour le développement du secteur de la microfinance*, PNUD, 30 p.
- JACQUAND M. [2004], *When, Where and How : Donor Struggles in Congo's Microfinance Recovery*, United Nations Capital Development Fund, 3 p. Consulté le 12 Novembre 2005 sur le site http://www.unCDF.org/english/microfinance/newsletter/pges/mar_2004/news_congo.php.
- JÜRIG C. [2004], *Peace and Stability through Sustainable Social and Economic Development. Lessons from Community Based Approaches in Water supply Projects of Multi-Ethnic Neighbourhoods in Crimea*, St Gallen, SDC, St Gallen, 27 p.

- KIDNEY I. [2002], « Are Markets relevant for Microfinance in Post Conflict Countries » ? *Post Conflict Microfinance Newsletter*, vol. 5, Avril-June, www.postconflictmicrofinance.org/fifthPCMNewsletter.pdf.
- LARSON D. [2002], *Microfinance in Times of Trouble : Some thoughts from the West Bank and Gaza*, Chemonics International, consulté le 6 décembre 2005 sur le site www.saa.unito.it/meda/publications.htm.
- MATUL M., TSILIKOUNAS C. [2004], « Role of Microfinance in the Household Reconstruction Process in Bosnia and Herzegovina », *Journal of International Developpement*, n° 16, 460 p.
- MERCIER F. [1999], *Rwanda -Rapport de Mission*, Genève, Rafad, 10 p.
- NAGARAJAN G. [2005], « Microfinance, Youth and Conflict : Emerging Lessons and Issues », *Micronote n° 4*, Washington, USAID, 10 p. Consulté le 12 Novembre 2005 sur le site www.microlinks.org.
- NAGARAJAN G., McNULTY M. [2004], *Microfinance Amid Conflict : Taking Stock of Available Literature*, USAID, 23 p. Consulté le 12 novembre 2005 sur le site de l'USAID : www.microlinks.org.
- NAGARAJAN G. [2004] « Microfinance Research in Conflict Environments : State of Art and the Road Forward », *Micronotes Issues 2*, Washington, USAID, 7 p.
- NAGARAJAN G. [2000], « Microfinance in Post-Conflict Countries : What makes them tick ? », *Techniques financières et développement*, Épargne Sans frontière, p. 55-60 consulté le 6 janvier 2006 sur le site : www.microfinancegateway.org/download/ESF_draft.doc.
- NAGARAJAN G. [1999], *Microfinance in Post-Conflict Situation : Towards Guiding Principles for Action*, Geneva, ILO/UNHCR, 38 p.
- NAGARAJAN G. [1997], *Developping Financial Institutions in Conflict Affected Countries : Emerging Issues, first Lessons Learnt and Challenges Ahead*, Geneva, ILO.
- NOURSE T. [2004], « Refuge to Return : Operational Lessons for Serving Mobile Populations in Conflict-Affected Environments », *Micropaper n° 4*, Washington, USAID, 6 p. Visualisé le 12 novembre 2005 sur le site www.microlinks.org.
- OCDE [2001], *Les Lignes directrices du CAD. Prévenir les conflits violents : quels moyens d'action*, OCDE, 169 p.
- PARKER J. [2002], « Finding a Role for Microcredit in Post-Conflict Reconstruction », in Bruce Spake (dir.), *Beyond Chaos : Development After Conflict*, Developing Alternatives, DAI, n° 18, p. 13-15.
- REIFNER U. [2000], « La finance sociale : des produits au service du développement communautaire et local », in *Banques et cohésion sociale. Pour un financement de l'économie à l'échelle humaine : la faillite des banques, les réponses des citoyens*, INAISE, Paris, Charles Léopold Mayer, SHF, p. 200-217.
- RIVERA R.M. [2003], *Managing Risk and Sustainability in Microfinance : War and its Impact on Microfinance Clients and NGOs in the Philippines*, The Hage, Institute of Social Studies, 86 p.
- SEEP NETWORK [2004], « Conflict and Post-Conflict Environnements : Ten Short Lessons to Make Microfinance Work », *Progress Note*, n° 5, consulté le 13 décembre 2005 sur le site : www.seepnetwork.org/files/2059_PN_5Final.pdf.
- SPAKE B. (dir.) [2002], *Beyond Chaos : Development After Conflict*, *Developing Alternatives*, Betherda, DAI, vol. 8, 34 p. Consulté le 5 Décembre 2005 sur le site : www.dai.com/pdfs/developping_alternatives_summer_2002.pdf site officiel du Development Alternatives Inc. (DAI).
- USAID [2004], « Searching for Differencies : Microfinance Following Conflict vs. Other Environments », *MBP Microfinance Following Conflict, Brief n° 5*. http://www.microfinancegateway.org/files/14558_14558.pdf

- WILLIAM A. [2003], *Post Conflict Microfinance Research Summary*, Dublin, Concern Worldwide, consulté le 12 novembre 2005 sur le site : www.postconflictmicrofinance.org/PCMsummary.pdf.
- WILSON T. [2002], *Microfinance during and after Armed conflict : Lessons from Angola, Cambodia, Mozambique and Rwanda*, Durham, Concern Worldwide et Springfield Centre, visualisé le 12 novembre 2005 sur le site : www.microlinks.org.
- WILSON T. [2002], « Can Relief Organisation do Microfinance in Post Conflict Countries ? », *Post conflict Microfinance Newsletter*, vol. 5, consulté le 12 novembre 2005 sur le site : www.postconflictmicrofinance.org/fifthPCMnewsletter.pdf.
- WILSON T. [2003], « Microfinance in war-affected Countries : challenging the myths », *Humanitarian Exchange*, Londres, Overseas Development Institute, n° 24, 2003, consulté le 15 décembre 2005 sur le site : www.odihpn.org/pdfbin/humanitarianexchange024.pdf Ce site est un site officiel d'un réseau sur l'humanitaire.

Autres sites Internet

www.mixmarket.org.

<http://www.seepnetwork.org>.

Le site de SOS FAIM, une ONG internationale intervenant dans la microfinance : <http://www.sosfaim.be>.

Le site du Programme focal pour la Réponse aux Crises et la Reconstruction du BIT : <http://www.ilo.org/public/english/employment/recon/crisis/about/object.htm>

<http://www.microfinancenetwork.org>, un site du MADVC (Cambridge Microfinance and Development Venture Capital).

Le site de la finance sociale du BIT www.ilo.org/social/finance.

Le site du forum humanitaire de Genève : www.genevahumanitarianforum.org.

Résumés

Isabelle GUÉRIN, Santosh KUMAR, **Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance. Étude de cas en Inde du Sud**

Alors que la question du risque en microfinance a été analysée principalement dans une perspective économique et technique, nos observations en Inde du Sud montrent que les pratiques quotidiennes sont imbriquées dans des relations locales, de nature à la fois sociale et politique. Loin de se limiter à des relations marchandes, réduites à des transactions financières isolées de considérations personnelles, les relations entre emprunteurs et ONGs de microfinance sont basées sur des relations de clientélisme et de courtage, construites socialement grâce au rôle actif de courtiers de terrain qui jouent simultanément un rôle d'intermédiaire, de médiateur, d'interface et d'ajustement. Comme dans toute relation de type patron/client, ces relations se caractérisent par la diversité des biens et services échangés, qu'ils soient de nature économique, sociale, morale ou politique : soutien, protection, loyauté sont au cœur de la relation. Elles sont aussi caractérisées par une réciprocité de type hiérarchique, mais cette asymétrie n'empêche pas des formes de résistances et de protestation de la part des clients.

• Mots-clés : agents de terrain – clientélisme – courtage – microfinance – risque.

Laure DELALANDE, Christophe PAQUETTE, **Microfinance et réduction de la vulnérabilité : le cas d'un « Microbanco rural » au Mexique**

Le Mexique se caractérise par de très grandes inégalités économiques. La pauvreté se concentre dans les régions rurales et plus particulièrement dans les localités de population indienne du sud. Les rares organismes financiers et les programmes publics qui interviennent dans ces territoires considèrent généralement que leur principale mission est

de favoriser le développement d'activités productives par l'accès au crédit. On constate pourtant dans ces régions que l'utilisation des services de microfinance répond plus à des stratégies de réduction de la vulnérabilité qu'à des logiques micro-entrepreneuriales. À partir de l'étude d'une petite institution locale d'intermédiation financière de la *Sierra Norte de Puebla*, l'article se propose de contribuer à la compréhension de l'utilisation et de l'impact réel des services de microfinance dans le contexte rural marginalisé du Mexique.

• Mots-clés : Mexique – microfinance – pauvreté rurale – vulnérabilité – population indienne.

Daniel FINO, Fernand VINCENT, **Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale. La couverture du risque pour accéder à des ressources financières : l'expérience du Fonds international de Garantie (FIG)**

Les risques climatiques, économiques, politiques, etc. dans les pays en voie de développement peuvent très facilement anéantir les longs efforts entrepris par des acteurs économiques à la base et dissuader de potentiels nouveaux acteurs de se lancer dans des activités économiques. Compte tenu de la précarité de ressources et de la marge de manœuvre limitée, ces acteurs peuvent difficilement couvrir les risques eux-mêmes. Nous cherchons ici à mettre en évidence un champ, celui de la couverture du risque, où la coopération internationale au développement pourrait renforcer son rôle et renouveler son action. L'article fournit une illustration concrète d'un instrument (Fonds International de Garantie – FIG) qui permet depuis plus de 10 ans de faciliter, par l'octroi de garanties internationales, l'accès à des crédits bancaires locaux pour des petits entrepreneurs.

• Mots-clés : Aide au développement – cautionnement – coopération au Développement – couverture de risques – critique de l'aide.

Thierry PAIRAULT, Le bonheur est-il dans le prêt ? Non, semble-t-on répondre de Chine

La limitation des risques financiers et/ou microfinanciers est avant tout une question d'institutions et de « culture financière ». Les difficultés de la Chine à réformer son système financier le prouvent à l'envi. Faute de prévoir le nantissement de certains biens ou d'en autoriser la constitution en sûretés, c'est la pratique même du prêt qui s'en trouve restreinte et, partant, faute de tempérer le risque, c'est l'esprit d'entreprise que freine le droit chinois. Certains pourtant tentent, à leurs dépens, de surmonter ces obstacles. C'est ce que rappelle « l'affaire Sun Dawu » qui sert ici d'introduction avant que soit étudiée la loi chinoise sur les sûretés, que soient examinées la question de la solidarité et celle des communautés de crédit, que soit exposé le dilemme du créancier prisonnier de sa créance et, enfin, que soient évoquées des voies « populaires » chinoises traditionnelles.

• Mots-clés : Chine – sûretés – développement économique – anthropologie économique.

Olivier MARTINEZ, Microfinance et territoires dans le Sud-est béninois : approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace

Dans un contexte particulier – la région urbaine de Porto-Novo (Sud-est du Bénin) – la démarche générale de cet article consiste à mettre en évidence le fait que les recours à la microfinance sont spécifiques et différenciateurs selon les types d'espaces concernés ; l'espace pouvant ainsi être envisagé comme un facteur discriminant sous l'éclairage de la notion d'« espace financier ». Plus spécifiquement l'objectif est ici de présenter l'articulation des différents recours à la microfinance (parallèlement aux modes de financement informels), au sein d'un système global présentant aussi bien des aspects complémentaires que concurrentiels. Dès lors le recours accru à la microfinance en milieu urbain et périurbain, ainsi que sa pénétration progressive en milieu rural, peuvent être appréhendés sous l'angle du risque, en termes d'augmentation de la vulnérabilité économique des populations concernées.

• Mots-clés : microfinance – territoires – espace financier – discrimination spatiale – risque – vulnérabilité – endettement.

Isabelle HILLENKAMP, Microfinance, risques et économie solidaire : éclairages boliviens

Quelle est la capacité des institutions de microfinance à atténuer les risques auxquels font face leurs clients ? Cette question amène à s'interroger sur les structures et dynamiques productrices de vulnérabilité dans une société donnée, et sur la manière dont la microfinance, comme technique et pratique financière, vient s'y articuler. Le cas de la Bolivie fait apparaître un décalage entre une détermination structurelle des vulnérabilités et leur traitement individuel par la microfinance. Cette dernière s'éloigne ainsi d'initiatives existantes misant sur l'action collective et l'associativité entre petits producteurs et tend au contraire à accentuer la fragmentation du tissu entrepreneurial. De la sorte, elle ne contribue pas de manière optimale à l'atténuation des risques de ses clients. Ce constat soulève finalement la question de l'ancrage politique de la microfinance et de ses frontières avec un modèle d'économie solidaire.

• Mots-clés : microfinance – risque – ancrage politique – économie solidaire – petits producteurs – domination – exclusion – vulnérabilité – socio-économie.

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

À partir de l'étude d'une organisation de microfinance implantée dans la Mixteca, région rurale caractérisée par une dynamique migratoire très élevée, l'article illustre les risques potentiels que soulève la construction d'une intermédiation financière dans une zone de circulation intense de liquidité et les limites de celle-ci en termes d'atténuation de la vulnérabilité des ménages et de réduction de l'incidence de la pauvreté dans ces localités. Deux niveaux d'analyse sont développés. Le premier interroge les défis institutionnels et aborde les risques de défaillances des services de crédit et d'épargne. Au travers d'une analyse de l'utilisation des services financiers du dispositif de microfinance, le second niveau révèle les limites en matière de diversification des activités économiques et par là même de réduction de la vulnérabilité des ménages dans un contexte où la migration s'impose comme la stratégie privilégiée de

diversification des revenus et de réduction de la vulnérabilité.

• Mots-clés : migration – Mexique – épargne – crédit – pauvreté – dynamiques rurales – gestion des risques.

Marc ROESCH, Ophélie HELIES, La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par surendettement ? Le cas de l'Inde du Sud

La microfinance indienne s'est donnée pour objectif de favoriser l'accès des pauvres au système bancaire pour leur permettre d'investir et de devenir entrepreneurs mais aussi de les sortir « des griffes des usuriers ». En fait la microfinance vient s'insérer dans un marché financier informel déjà très actif, et elle interagit avec lui. L'étude présente une analyse de la façon dont les ménages intègrent et combinent les services financiers du secteur formel et informel, comment ils choisissent leur créancier en fonction de la nature de la dépense à couvrir et du montant nécessaire. Les crédits du système formel ne viennent pas se substituer aux crédits existants, mais ils sont une opportunité de crédit de plus et, de ce fait, ils accroissent le volume de crédits disponibles. Mais en augmentant l'offre ils facilitent le « jonglage » entre les différentes sources, et des pratiques de « cavalerie financière ». Ils deviennent un risque pour ses utilisateurs à travers le surendettement.

• Mots-clés : microfinance – endettement – Inde – microéconomie – crédit – pauvreté – secteur informel – groupement féminin – SHG.

Frédéric SANDRON, Stratégies anti-risques et filets de sécurité dans une commune rurale malgache

Dans la commune rurale d'Ampitafika, dans les Hautes terres malgaches, la quasi-totalité de la population vit en dessous du seuil de pauvreté. L'économie est encore largement tournée vers l'autoconsommation et le risque majeur auquel est confrontée cette population est celui de ne pas pouvoir assurer la subsistance alimentaire du ménage par sa propre activité agricole. L'objet de cet article est de montrer l'imbrication du dénuement des ménages et de leurs stratégies anti-risques : recours à l'emprunt informel, vente de la force de travail, faible innovation agricole,

rotation maximale infra-annuelle des cultures, mobilisation des réseaux sociaux, émigration etc. Rendant toute capitalisation impossible, la dynamique de ces enchaînements perpétue le cercle vicieux de la pauvreté.

• Mots-clés : Madagascar – pauvreté – risque – rural – socio-économie.

Emmanuelle BOUQUET, Betty WAMPLER, Éliane RALISON, Marc ROESCH, Trajectoires de crédit et vulnérabilité des ménages ruraux : le cas des Cecam de Madagascar

L'article s'intéresse aux trajectoires de crédit des sociétaires des Cecam de Madagascar et cherche à évaluer dans quelle mesure ces trajectoires constituent un dispositif de gestion du risque et de réduction de la vulnérabilité. Les données suggèrent une relation positive entre la diversité et l'intensité de la trajectoire de crédit d'une part, la perception par les sociétaires d'une réduction de la vulnérabilité d'autre part, même si, dans certaines situations, le crédit peut s'avérer une source de risque. Les conditions d'accès aux crédits indiquent par ailleurs une relative équité vis-à-vis des sociétaires les plus pauvres. L'expérience innovante des Cecam permet de tirer des enseignements de portée plus générale pour la microfinance rurale. Continuité de l'offre sur le long terme, diversification de la gamme et adéquation des procédures d'accès et de remboursement du crédit apparaissent comme déterminants.

• Mots-clés : microfinance rurale – trajectoire de crédit – vulnérabilité – équité – diversification des produits financiers – Madagascar.

Anaïs HAMELIN, Les limites du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté : l'exemple du travail des enfants

L'article analyse le rôle que la microfinance peut jouer dans l'enrayement du travail des enfants. Au travers d'une revue de littérature théorique et empirique nous dégagons les principaux déterminants du travail des enfants. Il ressort que le travail des enfants résulte avant tout de la pauvreté et de la vulnérabilité des ménages. L'approfondissement du concept de vulnérabilité permet de comprendre comment le travail des enfants peut constituer un outil dans la stratégie de gestion des risques par le ménage. On s'interroge alors sur la potentialité du microcrédit

à se substituer efficacement au travail des enfants, en tant qu'amortisseur des tensions conjoncturelles. L'utilisation du microcrédit peut être efficace dans ce cadre, en permettant au ménage de lisser sa consommation. Néanmoins, il faut rester prudent dans l'utilisation de cet outil et notamment être conscient du fait qu'il n'est efficace que dans un cadre bien particulier et pour lutter contre un certain type de travail des enfants.

• Mots-clés : travail des enfants – micro crédit – vulnérabilité – stratégie de gestion des risques – paradoxe de la richesse.

Marc NABETH, Uriel LEVY, Les dérivés climatiques, un paroxysme de la micro-assurance ?

Comment comprendre la participation d'assureurs, de réassureurs ou de courtiers nationaux et internationaux, dans un secteur aussi complexe que la microassurance, alors même que la vulnérabilité des populations à faible revenu véhicule la litanie des préjugés : fatalité, irresponsabilité, violence, impossibilités à penser le risque ? Si l'article revient sur quelques fondamentaux de la microassurance vie et non-vie, les dérivés climatiques, produits complexes par excellence, permettent d'approfondir quelques grands enjeux de la microassurance. Des nouvelles interfaces entre État, industriels du risque, « société civile » et organisations internationales et locales, aux synergies à trouver entre marchés financiers et acteurs du développement économique et social, en passant par l'incontournable question agricole, tout se passe comme si se jouait la crédibilité d'une certaine « mondialisation ».

• Mots-clés : assurance – microassurance – microfinance – réassurance – dérivés climatiques – vulnérabilités – assurances agricoles – finance rurale – catastrophes naturelles.

Cyril FOUILLET, La gestion des risques climatiques : quel rôle pour la microassurance ?

L'inégalité face à la gestion du risque climatique (sécheresse, inondation, cyclone, etc.) est l'un des déterminants du processus de pauvreté. Un lien existe entre fatalités météorologiques et aggravation des conditions de vie des foyers ruraux dont les revenus dépendent essentiellement de l'agriculture. Quel

peut être le rôle joué par les services micro-financiers dans la gestion de ce type de risque ? Cet article se propose d'analyser un service de microassurance sécheresse, une innovation majeure en termes de gestion du risque climatique. Après avoir présenté les limites des stratégies formelles et informelles existantes, nous constaterons que cette innovation microfinancière, si elle couvre les investissements productifs, ne permet pas de compenser les pertes de productions.

• Mots-clés : microfinance – gestion du risque – microassurance – risque climatique – Inde.

Luc VANDEWEERD, Le développement de la microassurance : un projet de recherche appliquée en Afrique de l'Ouest

L'objet de cet article est de décrire un projet de recherche appliquée ayant pour finalité le développement de l'activité microassurance en Afrique de l'Ouest à travers les réseaux partenaires du CIF. L'action, conçue dès le départ sous forme de recherche-développement, a permis la configuration d'un premier produit de microassurance : le Régime de Prévoyance Crédit-RPC. Il s'agit d'un produit d'assurance de groupe obligatoire pour tous les emprunteurs individuels avec un prélèvement automatique de la prime lors de l'octroi du prêt. Le produit est aujourd'hui configuré, tarifé et a été testé avec succès au Togo et au Burkina Faso. Son déploiement à grande échelle dans cinq pays est en cours et devrait se terminer fin 2007 avec l'appui de la coopération luxembourgeoise. L'objectif ultime du projet est de faire émerger un pool d'expertise en microassurance dans la sous région et une sécurisation de l'industrie de l'assurance couplée à la microfinance.

• Mots-clés : microfinance – microassurance – Régime Prévoyance Crédit (RPC) – Centre d'Innovation Financière (CIF) – Appui au Développement Autonome (ADA).

Edoé Djimitri AGBODJAN, L'usage de la microfinance dans les situations de post-conflit : une revue de la littérature

La microfinance post-conflit se distingue de celle des situations dites normales par une raison d'être et une certaine approche de terrain. Cette raison d'être se traduit par les attentes de ses promoteurs, tandis que les réponses des IMF aux défis du contexte

constituent son approche de terrain. Par la microfinance, il s'agit de rendre les populations cibles moins vulnérables et de participer au processus de reconstruction. Cependant, dans le contexte post-conflit où cohabitent logique d'urgence et logique de développement, une question se pose. Comment faire usage de la microfinance pour réduire la vulnérabilité et atténuer les risques de fractures sociales, tout en répondant à l'exigence de

viabilité financière ? Le présent article ne répond pas à cette question. Il fait plutôt la synthèse du débat autour du rôle et des défis de cet usage de la microfinance. Il permet alors de constater que les questions qui y sont posées méritent d'être approfondies.

• Mots-clés : microfinance – postconflit – reconstruction – risques – défis.

Abstracts

Isabelle GUÉRIN, Santosh KUMAR, Populism, brokerage and risk management in microfinance. Case study in Southern India

The question of risk in microfinance has been analysed mainly from an economic and technical viewpoint. However, the Authors' observations in Southern India embracing other aspects have shown that everyday practices are interwoven in local relations, both social and political. Far from being restricted to commercial relations, reduced to financial transactions isolated from personal considerations, the relationships between borrowers and microfinance NGOs are based on relations of populism and brokerage. Such liaisons are socially constructed by the active role of brokers in the field who play a role simultaneously of intermediary, mediator, interface and adjustment. As in any manager/client type of relationship, these relations are characterized by the diversity of the goods and services exchanged, whether they be of economic, social, moral or political significance: support, protection, loyalty are at the heart of the relationship. They are also characterized by a reciprocity. However, this is of a hierarchical type and the resulting asymmetry in the relationship holds in check any form of resistance and protest on the part of the clients.

• Key-words : field agents – populism – brokerage – microfinance – risk.

Laure DELALANDE, Christophe PAQUETTE, Microfinance and reduction of vulnerability: the case of a "Microbanco rural" in Mexico

Mexico characteristically has extremely wide gaps in economic fortune. Poverty is concentrated in the rural regions and more especially so in the localities where the Indian population lives in the south. The rare funding organizations and public programmes which intervene in these territories generally consi-

der that their principal mission is to favour the development of productive activities by means of access to loans. Nevertheless the Authors observed in these regions that the microfinance services are utilized more to meet strategies for reducing vulnerability than for logics of micro-enterprise. Based on the study of a small local institution of financial intermediation of the *Sierra Norte de Puebla*, the article aims to contribute to the understanding of the utilization and real impact of microfinance services in the situation that prevails in Mexico's marginalized rural areas.

• Key-words : Mexico – microfinance – rural poverty – vulnerability – Indian population.

Daniel FINO, Fernand VINCENT, Financing risk: a new project for international cooperation. The cover of risk for gaining access to financial resources: the experience of International Guarantee Funds (IGF)

Climatic, economic, political and other risks in the developing countries can very easily wipe out long years of effort made by active economic actors at the base of the economy and discourage potential new actors from launching themselves into economic activities. Taking account of insecurity of resources and the limited room for manoeuvre, these agents find it difficult to cover the risks themselves. The Authors' intention here is to shed light on a field, that of risk coverage, where international development cooperation could strengthen its role and renew its action. The article provides a concrete illustration of an instrument (International Guarantee Funds – IGF) which for more than 10 years facilitates access to local bank loans for small-scale entrepreneurs, by means of granting international guarantees.

• Key-words : development aid – surety agreements – cooperation for development – risk cover – criticism of aid.

Thierry PAIRAULT, Is a loan the key to happiness? No, seems to be the answer from China

The limitation of financial and/or microfinancial risks is first and foremost a question of institutions and "financial culture". The great range of difficulties China has in reforming its financial system provides a mass of proof of this. Through lack of provision for collateral of certain property or of authorization of the constitution of securities, it is the practice itself of the loan which is restricted by it. Consequently, because there is no lessening of the risk, it is the spirit of enterprise which is holding back Chinese law. Some, however, attempt to overcome these obstacles, at their expense. This is recalled by the "Sun Dawu affair" which serves here as an introduction before an examination of the Chinese law on securities, of the question of borrower and that of the loan communities, then an explanation of the dilemma of the creditor prisoner of his debt and, finally, consideration of the traditional Chinese "popular" ways.

• Key-words : China – securities – economic development – economic anthropology.

Olivier MARTINEZ, Microfinance and territories in South-East Benin: risk-centred approach using a discriminant view of space

This article reports on a particular context – the urban area of Porto-Novo (South-East Benin) – using an approach that brings out the fact that recourse to microfinance happens in specific ways differentiated depending on the types of spaces concerned. Space can thus be looked on as a discriminating factor in the light of the notion of "financial space". More specifically, the objective here is to present the organization of the different ways in which people resort to microfinance (in parallel with the various informal methods of finding finance), within a global system where both complementary and competitive factors are at work. It emerges that the increased recourse to microfinance in urban and suburban communities, and its progressive advance into rural areas, can be considered from the angle of risk, in terms of increase in the economic vulnerability of the people concerned.

• Key-words : microfinance – territories – financial space – spatial discrimination – risk – vulnerability – debt.

Isabelle HILLENKAMP, Some Bolivian light on microfinance, risks and solidarity-based economy

What ability have microfinance institutions in terms of reducing the risks their clients are faced with? This question prompts examination of the structures and dynamics that produce vulnerability in a given society, and of the manner in which microfinance, as a financial technique and practice, might have connections with it. The case of Bolivia highlights a discrepancy between a structural determination of vulnerabilities and the way they are dealt with individually by microfinance. The microfinance system is thus moving away from existing initiatives that rely on collective action and associative relations between small-scale producers and conversely is tending to accentuate fragmentation of the entrepreneurial fabric. In this way, it is not helping to diminish the risks of its clients. This observation raises the question of the political base on which microfinance is founded and of where its boundaries with a solidarity-based economy lie.

• Key-words : microfinance – risk – political base – solidarity-based economy – small-scale producers – domination – exclusion – vulnerability – socio-economics.

Solène MORVANT-ROUX, François DOLIGEZ, Emigration, microfinance and reduction of rural vulnerability: an equation with no solution? The case of the Mixteca region in the State of Oaxaca in Mexico

The article reports on a study of a microfinance organization installed in Mixteca, a rural region subject to strong movements of migration. It illustrates the potential risks raised by the building of a system of financial intermediation in an area where circulation of liquidity assets is intense and shows the limits of that system for lowering the vulnerability of households and reducing the incidence of poverty in these localities. Two levels of analysis are described. The first examines the institutional challenges and looks at the risks of deficiencies in the credit and savings services. The second approach uses an analysis of the use of financial services of the microfinance system. It reveals the limitations in terms of diversification of economic activities and similarly of reducing the vulnerability of households in a context

where migration stands out as the favoured strategy for diversification of revenues and reduction of vulnerability.

• Key-words : migration – Mexico – savings – loans – poverty – rural dynamics – risk management.

Marc ROESCH, Ophelie HELIES, Micro-finance: a tool for risk management or a factor that creates danger from debt overburden? The case of southern India

Indian microfinance set itself the objective of favouring access of the poor to a banking system to enable them to invest and become entrepreneurs, but also to extricate themselves from “the grip of moneylenders”. In fact microfinance slots into an already highly active informal financial market, and it interacts with it. The study examines the way in which households integrate and combine the financial services of the formal and informal sectors, how they choose their creditor according to the nature of the expenditure they need to cover and of the amount necessary. The loans from the formal system do not replace existing ones, but they are an additional opportunity for obtaining credit and consequently they increase the volume of loans available. However, by increasing the supply they facilitate the process of “juggling” between the different sources, and fraudulent financial practices. They become a risk for their users by contributing to the accumulation of excessive debt burden.

• Key-words : microfinance – debt – India – micro-economics – loans – poverty – informal sector – female group – SHG.

Frédéric SANDRON, Anti-risk strategies and safety nets in a rural community of Madagascar

In the rural village of Ampitatafika, in the upland *Hautes terres* of Madagascar, almost the whole population lives below the poverty line. The economy is still largely based on subsistence farming and the major risk that confronts these people is that of being unable to fulfil a household’s food needs for survival through its farming activities. The aim of this article is to show how closely interwoven are the destitution of such households and their strategies against risks: use of informal loans, selling their labour, low

level of agricultural innovation, maximal infra-annual crop rotation, mobilization of social networks, emigration etc. The dynamics of these chains of interwoven factors make any attempt at building capital impossible and perpetuates the vicious circle of poverty.

• Key-words : Madagascar – poverty – risk – rural – socio-economics.

Emmanuelle BOUQUET, Betty WAMPLER, Eliane RALISON, Marc ROESCH, Loan trajectories and vulnerability of rural households: the case of the CECAMs in Madagascar

The article focuses on the loan trajectories of subscribers of CECAMs in Madagascar and seeks to assess to what extent these trajectories constitute a system for risk management and reduction of vulnerability. The data suggest a positive relation between the diversity and intensity of the loan trajectory on the one hand, and the subscribers’ perception of a reduction in vulnerability on the other, even if, in certain situations, the loan can prove to be a source of risk. The terms and conditions for gaining access to loans indicate moreover a relative equity with regard to the poorest members. The innovatory experience of the CECAMs allow lessons of greater scope to be drawn for rural microfinance. Continuity of the supply in the long term, diversification of the range of products available and improving suitability of access and loan repayment procedures appear to be decisive factors.

• Key-words : rural microfinance – loan trajectory – vulnerability – equity – diversification of financial products – Madagascar.

Anaïs HAMELIN, The limitations of micro-credit in the fight against poverty: the example of child labour

The article examines the role that microfinance can play in stamping out child labour. A review of theoretical and empirical literature brought out the main determining factors behind child labour. It emerges that child labour results mainly from household poverty and vulnerability. Further development of the concept of vulnerability gives clues for understanding how child labour can represent a means in the family’s strategy for

dealing with the risks it faces. The question is then raised as to microcredit's potential for effectively substituting for the work the family's children do, as a means of softening the stresses of the difficult economic situation. The use of microcredit can be effective in this context, by enabling a household to smooth its consumption. Nevertheless, prudence is still required in using this tool and, notably, awareness is needed of the fact that it is only effective in a highly particular context and for combating a certain type of child labour.

• Key-words : child labour – microcredit – vulnerability – risk management strategy – paradox of wealth.

Marc NABETH, Uriel LEVY, Climatic derivatives: a climax for micro-insurance?

How can one understand the participation of national and international insurers, underwriters or brokers, in such a complex sector as micro-insurance, when the vulnerability of low-income populations carries with it a litany of prejudices: fatalism, irresponsibility, violence, impossibility of thinking of risk? If the article revisits the fundamentals of micro-insurance concerning life- and other insurance, climatic derivatives, complex products par excellence, offer a deeper insight into some of the major stakes in play in microinsurance. From new interfaces between State, manufacturers in hazardous sectors, "civil society" and international and local organizations, to synergies to be found between financial markets and actors of economic and social development, by way of the inevitable agriculture question, everything is taking place as if the credibility of a certain "globalization" was at stake.

• Key-words : insurance – micro-insurance – microfinance – underwriting – climatic derivatives – vulnerabilities – agricultural insurances – rural finance – natural disasters.

Cyril FOUILLET, The management of climatic risks: what role is there for microinsurance ?

Inequality in the face of the management of climatic risk (drought, flooding, cyclones, etc.) is one of the determining factors of the process of poverty. A link exists between meteorological inevitabilities and agrava-

tion of living conditions of families in rural areas whose revenues depend essentially on farming. What the role can the microfinancing services be playing in the management of this kind of risk? This article examines a service for microinsurance against drought, a major innovation in terms of management of climatic risk. The Authors set out the limits of existing formal and informal strategies. Although this innovation in microfinance covers production-based investments, it does not compensate for loss of production.

• Key-words : microfinance – risk management – microinsurance – climatic risk, India.

Luc VANDEWEERD, The development of microinsurance: an applied research project in West Africa

This article has the objective of describing an applied research project whose aim is to develop microinsurance in West Africa by means of partner networks of the "Centre d'Innovation Financière" (CIF). The action, designed right from the start as research-development, led to the elaboration of the first micro-insurance product: the "Régime de Prévoyance Crédit-RPC". This is a group-insurance product compulsory for all individual borrowers with payment of the premium by standing order when the loan is granted. The product is now configured, the rates have been fixed and it has been tested successfully in Togo and Burkina Faso. Its large-scale deployment in five countries is under way and should be complete at the end of 2007 with the support of cooperation development aid from Luxemburg. The project's ultimate objective is to stimulate the emergence of a pool of expertise in micro-insurance in the sub-region and make secure the insurance industry coupled with microfinance.

• Key-words : microfinance – microinsurance – Régime Prévoyance Crédit (RPC) – Centre d'Innovation Financière (CIF) – Appui au Développement Autonome (ADA).

Edoé Djimitri AGBODJAN, The use of microfinance in post-conflict situations: A review of the literature

Post-conflict microfinance differs from that proposed in more normal situations by having a particular objective and a certain

field-based approach. This objective is expressed by the expectations of its promoters, whereas the responses of the microfinance institutions (MFIs) to the challenges presented by the context constitute its field approach. Such microfinance is intended as a means of making target populations less vulnerable and as a contribution to the reconstruction process. However, in the post-conflict context where the logics of emergency and of development are present side-by-side, a question arises. How can microfinance be

used to reduce vulnerability and lessen the risks of social fracture, and yet at the same time meet the requirements of financial viability? This article does not set out to answer this question. It presents rather a review of the debate around the role and challenges of this use of microfinance. It leads to the observation that the issues and questions raised deserve more extensive examination.

• Key-words : microfinance – post-conflict – reconstruction – risks – challenges.

CONDITIONS DE PUBLICATION

Les manuscrits sont publiés en français et exceptionnellement en anglais. Toutefois, le Comité de rédaction accepte les manuscrits rédigés en espagnol et portugais, à charge pour l'auteur, quand le manuscrit est retenu pour publication, d'en assurer la traduction. Les manuscrits sont soumis à l'appréciation de deux référés anonymes. Les propositions de corrections sont transmises à l'auteur par le Comité de rédaction.

Recommandations générales

Tous les manuscrits doivent être adressés en triple exemplaire (photocopies lisibles). Ils doivent impérativement comporter : le nom de l'auteur ; une adresse précise pour la correspondance ; un numéro de téléphone.

Présentation des manuscrits

Le titre est suivi des nom, prénom, qualité, affiliation et adresse professionnelle de l'auteur.

Les articles ne doivent pas excéder 50 000 signes (caractères + espaces) incluant : l'espace des figures (en moyenne 1 500 signes), les notes de bas de page, la bibliographie, un résumé (1 000 signes maximum), des mots clés (10 maximum).

Le nombre de notes infrapaginales maximum est de 20.

Illustrations

Les figures (cartes, graphiques et tableaux) sont numérotées en continu et, dans la mesure du possible, elles sont présentées sous forme de fichiers informatiques (préciser le logiciel utilisé) si possible dans les formats Excell (tableaux), Illustrator (graphiques schémas, etc.), Photoshop (photographies, résolution à 300 dpi), à défaut dans les formats de fichier : tiff, eps. De manière générale il est demandé que les figures soient fournies achevées et sous leur forme finale dès le premier envoi du manuscrit. Par ailleurs il ne faut pas oublier de faire figurer sur les cartes ou croquis géographiques : l'orientation géographique (Nord-Sud), l'échelle géographique, et le titre de la carte, la légende éventuelle, la provenance éventuelle des données de base (source).

Bibliographie

Les appels bibliographiques apparaissent dans le texte entre crochets avec le nom de l'auteur en minuscules, l'année de parution et, dans le cas d'une citation, la page concernée. Exemple [Vidal, 1996, p. 72].

Ne pas inscrire les références bibliographiques en notes infrapaginales mais les regrouper en fin de manuscrit selon un classement alphabétique par noms d'auteurs en respectant la présentation suivante :

Benoît M. [1988], « Les Bowébéés du Kantoora (Sénégal) : à propos de l'état pastoral », *Cahiers des Sciences humaines*, vol. 24, n° 3, p. 379-384.

Garry G. et Grassin J. [1994], « La prise en compte du risque d'inondation dans l'urbanisme », in *Crises et inondations dans le paysage français*, Paris, SHF, p. 763-880.

Savignac E. [1996], *La Crise dans les ports*, Paris, La Documentation française, 200 p.

Abonnements et vente au numéro

Armand Colin

5, rue Laromiguière - 75240 Paris cedex 05

Tél. (indigo) : 0 820 065 095 — étranger +33 (0)1 40 46 49 89

Fax : 01 40 46 49 93

Mail : infos@armand-colin.fr

Chaque abonnement donne droit à la livraison des 4 numéros annuels d'*Autrepart*

et à l'accès en ligne aux articles en texte intégral aux conditions prévues par l'accord de licence disponible sur le site www.armand-colin.com

Vente aux libraires

U.P. Diffusion/D.G.Sc.H.

5, rue Laromiguière

75005 Paris

Tél. : 01 40 46 49 20

Fax : 01 40 46 49 90

Les risques auxquels sont confrontées les populations démunies se trouvent au cœur d'approches nouvelles de la pauvreté. Celles-ci la comprennent comme un processus caractérisé d'abord par l'inégalité face à la vulnérabilité, dont se déduit la faiblesse des revenus et des capacités. Cette vulnérabilité est soumise aux événements ponctuant les cycles de la vie et aux aléas affectant les personnes et leur santé, leurs biens personnels et leur patrimoine professionnel. Ces aléas atteignent de façon différenciée les diverses catégories de la population. En amortissant ces chocs, les organisations de la microfinance peuvent contribuer à rompre le cercle vicieux de l'appauvrissement. Mais elles ne sont pas à l'abri des risques, renforcés dans un contexte de commercialisation du secteur. Ainsi, contrairement au discours encore largement dominant, la microfinance relève de moins en moins de l'humanitaire. Elle intègre les impératifs de rentabilité de la finance internationale.

RISQUES ET MICROFINANCE

Éditeurs scientifiques : Eveline Baumann et Jean-Michel Servet

Isabelle Guérin, Santosh Kumar
Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance (Inde du Sud)

Laure Delalande, Christophe Paquette
Microfinance et réduction de la vulnérabilité (Mexique)

Daniel Fino, Fernand Vincent
Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale

Thierry Pairault
Le bonheur est-il dans le prêt ? (Chine)

Olivier Martinez
Microfinance et territoires dans le Sud-est béninois

Isabelle Hillenkamp
Microfinance, risques et économie solidaire (Bolivie)

Solène Morvant-Roux, François Doligez
Émigration, microfinance et réduction de la vulnérabilité rurale : une équation sans solution ? (Mexique)

Marc Roesch, Ophélie Helies
La microfinance, outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? (Inde du Sud)

Frédéric Sandron
Stratégies anti-risques et filets de sécurité dans une commune rurale malgache

Emmanuelle Bouquet, Betty Wampfler, Éliane Ralison, Marc Roesch
Trajectoires de crédit et vulnérabilité des ménages ruraux : le cas des Cecam de Madagascar

Anaïs Hamelin
Les limites du microcrédit dans la lutte contre la pauvreté : l'exemple du travail des enfants

Marc Nabeth, Uriel Levy
Les dérivés climatiques, un paroxysme de la micro-assurance ?

Cyril Fouillet
La gestion des risques climatiques : quel rôle pour la microassurance ?

Luc Vandeweerd
Le développement de la microassurance (Afrique de l'Ouest)

Edoé Djimitri Agbodjan
L'usage de la microfinance dans les situations de post-conflit

Sommaire

6649826

978-2-200-92311-2



9 782200 923112