

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 [Helies, 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.

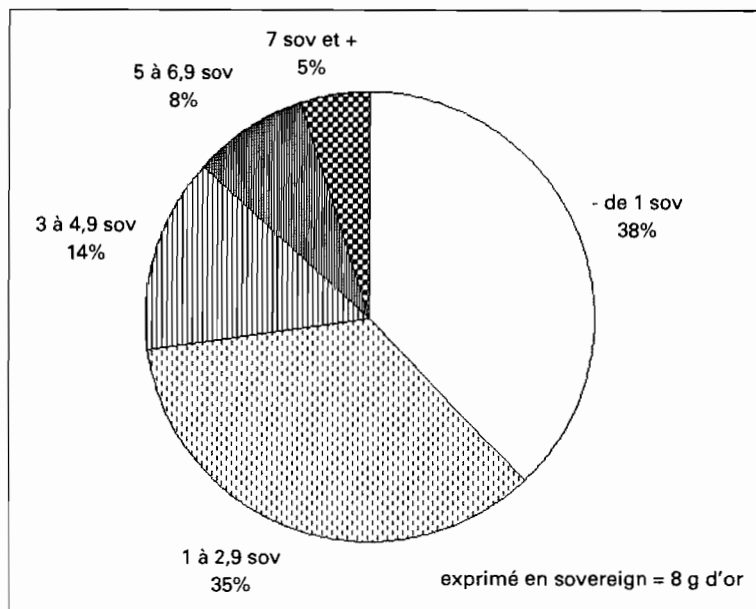
7. Dans les faits, elle est récupérée à la dissolution du groupe, ou quand le groupe estime que son montant est trop élevé et risque d'attiser les convoitises. Elle est aussi récupérée par l'ONG ou par les banques en cas d'impayé.

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].

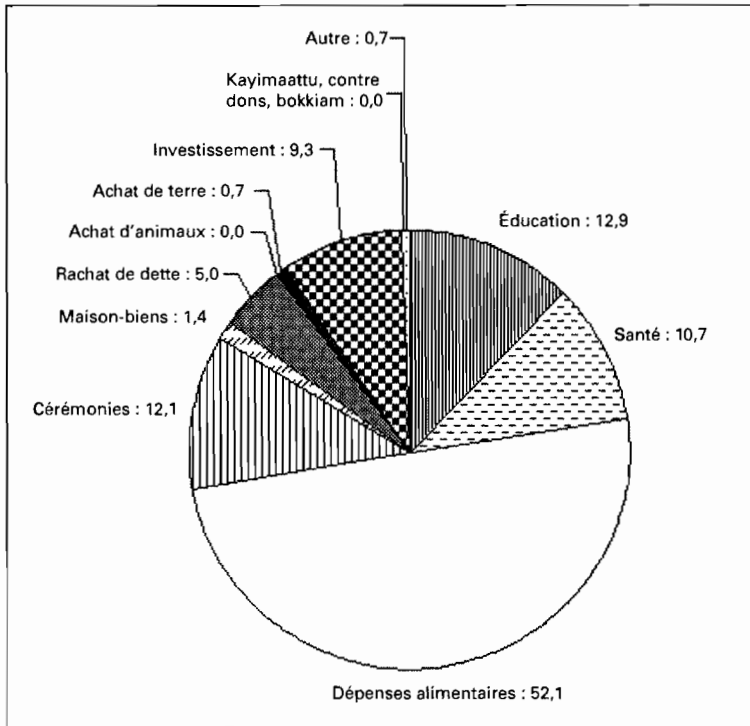
Les taux d'intérêt sont assez élevés (l'équivalent de 4 et 25 % par mois¹¹). Ces taux sont dissuasifs pour les gros emprunts. Environ la moitié des prêts sont

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.

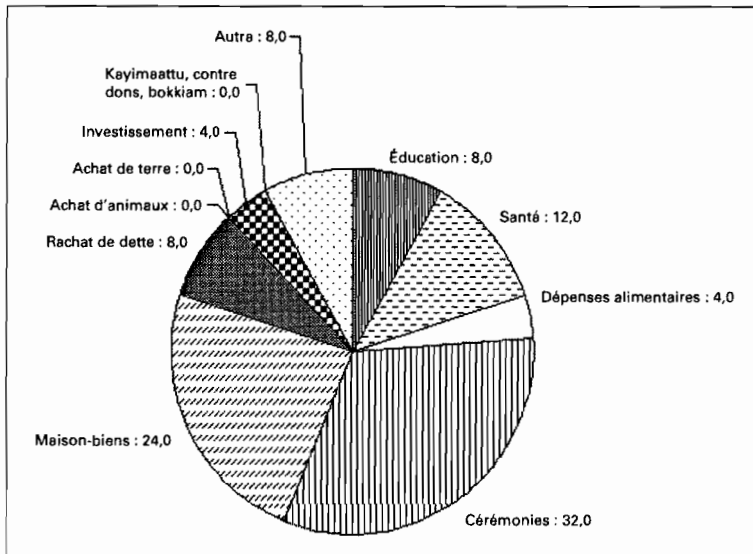


Graph. 2 – Les prêts Tandal

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 %).

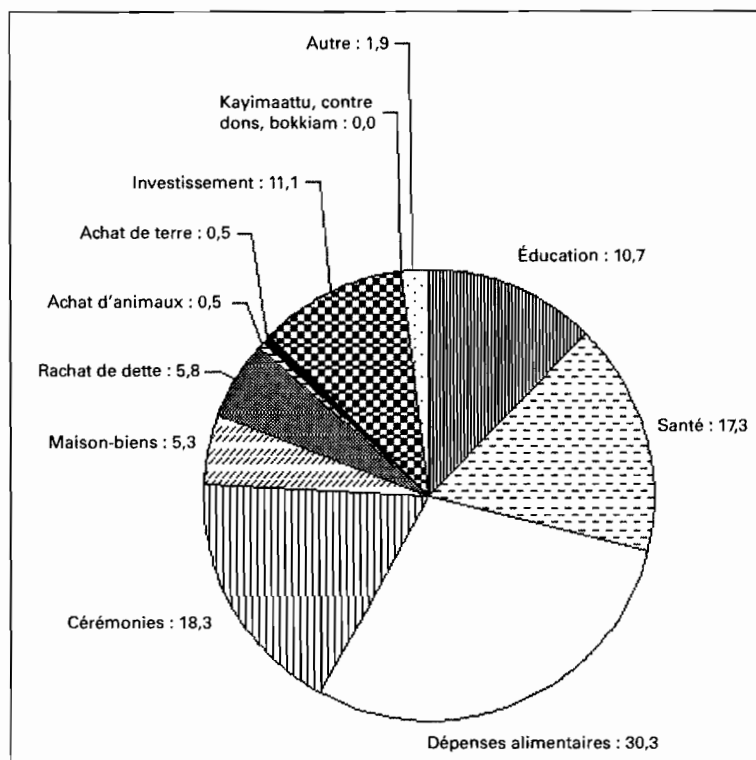


Graph. 3 – Les prêts « famille et relations »

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.

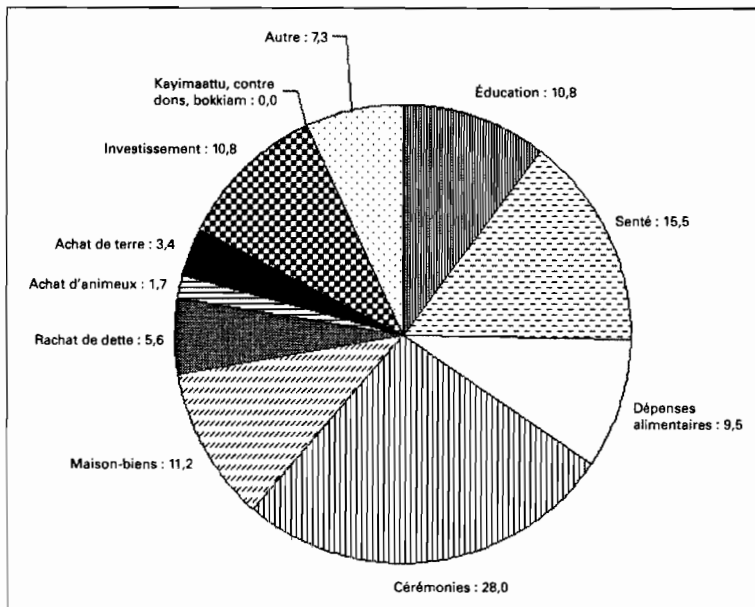


Graph. 4 – Les prêteurs sur gage

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

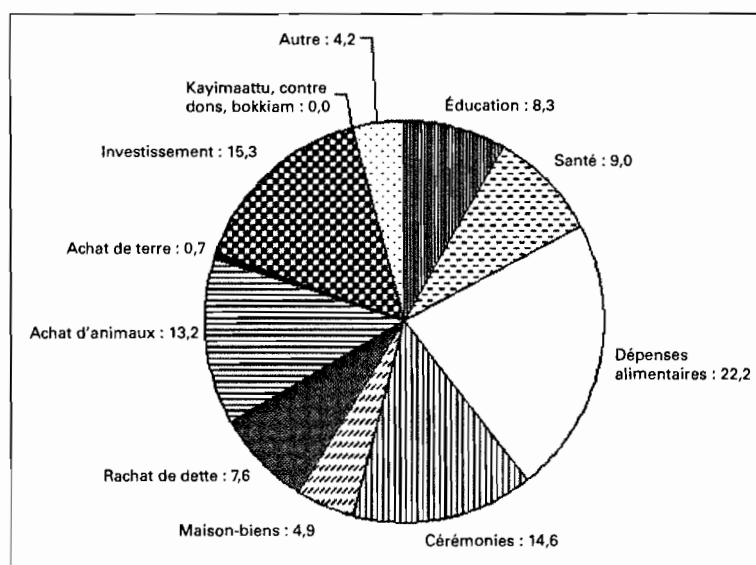
Outre l'ensemble des options informelles décrites ci-dessus, les familles ont désormais accès à de nouvelles opportunités du fait de la généralisation des SHG dans l'ensemble du Tamil Nadu [Fouillet 2005].

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].

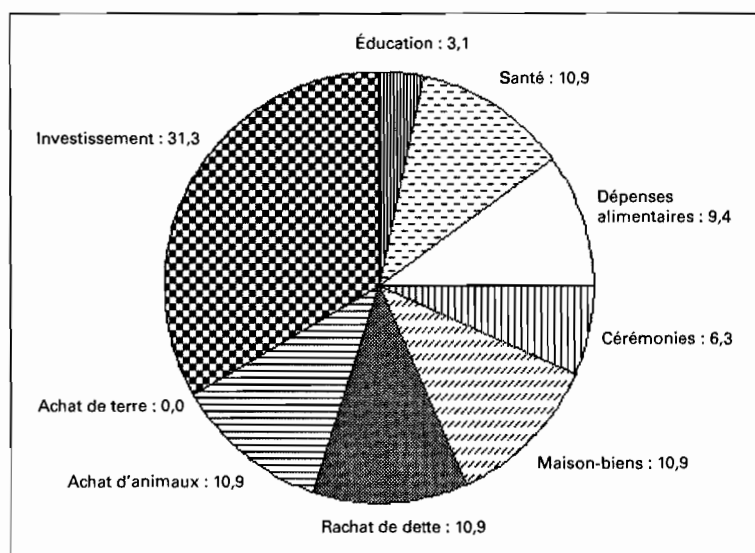
contrôles sont difficiles, il est facile à une femme de présenter la vache de sa voisine pour justifier son achat par exemple.

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 « quémandeur », 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 à 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.