

International Conference
The Informal Sector and Informal Employment:
Statistical Measurement, Economic Implications and Public Policies
Hanoi - May 6-7, 2010

Session II.1

Microfinance et auto-emploi en Inde rurale du Sud: analyses d'un échec

Isabelle Guérin (Institut de Recherche pour le Développement), Marc Roesch (CIRAD),
Venkatasubramanian (Institut Français de Pondichery)

Résumé

Depuis deux décennies la microfinance est considérée comme un outil privilégié de promotion de l'auto-emploi dans les pays en développement. C'est particulièrement le cas en Inde rurale. Fortement appuyée par les autorités publiques, les bailleurs de fonds internationaux et les ONG locales, la microfinance s'est fortement développée au cours de la dernière décennie. S'appuyant sur plusieurs enquêtes de terrain menées en zones rurales au Tamil Nadu au cours des dernières années et privilégiant une approche socioéconomique, cet article montre que les effets de la microfinance en matière d'auto-emploi sont marginaux.

Introduction

La microfinance doit son succès médiatique à sa capacité supposée d'aider les pauvres à créer ou renforcer des activités génératrices de revenus et ainsi à sortir de la pauvreté. En bref, il suffirait de prêter quelques centaines d'euros à des pauvres pour leur permettre de développer leur potentiel entrepreneurial. C'est sur cette hypothèse de « capitalisme populaire » (développée en particulier par le péruvien Fernando De Soto) que M. Yunus, fondateur de la *Grameen Bank*, justifie sa vision du développement en général et du microcrédit en particulier. « Le développement, écrit-il, doit comprendre la création d'un environnement propice à l'expression par les pauvres de leur potentiel de création [...] Le microcrédit allume le moteur économique des individus rejetés par la société » (Yunus, 2007 : 104).

Si elle a été très largement médiatisée au cours des deux dernières décennies, l'idée est loin d'être nouvelle, en particulier dans le contexte rural indien. Que ce soit au niveau fédéral ou étatique, les autorités publiques indiennes ont une longue histoire de soutien à la diversification des économies rurales et des portefeuilles d'activité des ménages ruraux *via* le crédit (réseau extrêmement dense d'agences bancaires rurales, contraintes réglementaires imposant aux banques l'affectation d'une partie de leur portefeuille à des catégories dites « faibles » (*weaker sections*), programmes publics de crédit subventionnés, en particulier le Programme de développement rural intégré (IRDP), en vigueur dans les années 80 et 90, etc.) (Ramachandran and Swaminathan, 2005). L'inefficacité de la plupart de ces politiques, en particulier celles destinées aux populations pauvres, a largement été documentée¹. Par ailleurs depuis les années 90, des mesures diverses de dérèglementation et de libéralisation ont renforcé le rationnement du crédit, zones rurales et populations pauvres et marginalisées étant les plus sévèrement affectées (Copestake, 1988; Ramachandran and Swaminathan, 2005; Shetty 2004). En misant sur des objectifs de « pérennité » et de « discipline », la microfinance suscite de nouveaux espoirs (Garikipati 2008; Rao 2008 ; Shah et al. 2007). Le principe du prêt de groupe et le ciblage sur les femmes visent à améliorer les performances de remboursements, tandis que des partenariats publics/privés visent à diminuer les coûts de transaction et garantir la pérennité financière (Ghate 2007; Seibel & Khadka 2002). Le principe du *self-help-groups bank linkage* (SBL), en particulier, consiste à impliquer autorités publiques (tant au niveau national qu'étatique), agences bancaires (publiques mais aussi privées), organisations non gouvernementales et *self-help-groups* (SHG, groupes locaux de 10 à 20 membres chargés de gérer collectivement la collecte de l'épargne et les remboursements). On observe aussi l'importance croissante d'une offre purement privée, offerte par des institutions financières spécifiques et/ou des banques commerciales qui cherchent à élargir leur clientèle (Ghate 2008 ; Srinivasan 2009).

Fin 2008, le nombre cumulé de clients de la microfinance indienne était proche de 55 millions, dont les deux tiers sont représentées par le modèle SBL (Srinivasan 2009). Avec un taux de pénétration (proportion de familles concernées) compris entre 8 et 15 % selon les sources (Fouillet 2009), l'Inde se situe dans la moyenne asiatique mais se caractérise par une très forte croissance. D'après diverses estimations, la clientèle est principalement féminine (entre 85 % et 90 %) et rurale (entre 70 et 80 %). La proportion de populations pauvres varie selon les organisations (de 30 à 70 %), avec une moyenne globale estimée à 30/35 % (pauvreté évaluée en prenant le seuil d'1 dollar par jour en équivalent pouvoir d'achat) (Srinivasan 2009).

Si les taux de remboursements de la microfinance sont incontestablement meilleurs que les programmes publics des décennies 70 et 80 (Ghate 2008 ; Guérin et al. 2008 ; Srinivasan

¹ Pour un bilan général, voir Shah et al. 2007. Concernant l'IRDP, voir par exemple Dreze (1990).

2009), le problème de la diversification des économies rurales est loin d'être résolu. C'est ce point que nous souhaitons illustrer ici, avec l'argument suivant : les vertus supposés de la microfinance sont basées sur une surestimation à la fois de l'importance de l'auto-emploi et de son potentiel de développement.

Notre analyse est basée sur diverses enquêtes de terrain menées depuis 2003 dans les zones rurales du Tamil Nadu (Inde du Sud) dans le cadre d'un programme de recherche développé à l'Institut Français de Pondichéry en partenariat avec plusieurs acteurs locaux. L'approche adoptée est de nature socioéconomique. Partant de l'hypothèse que les activités dites « économiques » (qu'il s'agisse de production, d'échange ou de financement) sont imbriquées dans une réalité sociale, la socioéconomie accorde une attention particulière aux motivations extra-économiques (en particulier les questions de statut et d'identité), aux relations de pouvoir ou encore au rôle à la fois contraignant et permissif des institutions, des règles et des normes. Nous reprenons ici l'hypothèse de « régulation sociale » proposée par Barbara Harriss-White (2003, 2010) à propos de l'emploi indien, selon laquelle les marchés de l'emploi sont modélisés en large partie par un certain nombre d'institutions sociales, en particulier les institutions de caste, religion, ethnie et de genre. Sans pour autant conclure à un quelconque déterminisme dans la mesure où l'ensemble de ces institutions évoluent, interagissent et se combinent de manière très inégale en fonction des périodes et des espaces (*à développer*). L'approche privilégie aussi la collecte de données primaires, combinant des enquêtes ménages et divers outils de l'analyse qualitative (entretiens semi-directifs, observation participante, observation et immersion). Les résultats avancés ici proviennent de l'analyse qualitative et non de l'inférence statistique, les enquêtes ménages étant mobilisées uniquement dans un but descriptif. (*à développer*).

Une première section revient sur le flou conceptuel relatif à la notion d'auto-emploi. Si l'on restreint l'usage du terme à des activités reposant sur le contrôle des moyens de production et d'accès au marché (Heuzé 1990), alors la proportion de personnes en situation d'auto-emploi est beaucoup plus restreinte que ce qui est habituellement avancé. Si l'emploi rural indien se caractérise, comme dans bien d'autres contextes (Ellis 2010), par une importance croissante d'emplois non agricoles, c'est essentiellement par le biais de l'emploi salarié précaire (payé à la journée ou à la pièce). Une seconde section montre que contrairement à la rhétorique officielle, dans le contexte étudié la microfinance a un impact direct limité sur le portefeuille d'activité des familles. D'une part on observe que les microcrédits sont utilisés en grande partie pour des usages ne générant pas de revenu direct (santé, éducation, remboursement d'anciennes dettes, etc.). Pour celles et ceux qui tentent l'expérience de la création d'activité, l'analyse des activités menées montrent à quel point elles sont fragiles : c'est une question d'aversion au risque, mais c'est aussi lié à l'insuffisance de la demande locale et aux difficultés multiples d'accès direct aux marchés du fait de filières hiérarchiques et segmentées.

Auto-emploi : de quoi parle-t-on?

Les vertus supposées de la microfinance en matière d'auto-emploi reposent sur plusieurs hypothèses : l'importance de l'emploi dit « informel », l'amalgame entre « informel » et « auto-emploi », et le fait que les difficultés d'accès au crédit seraient la principale barrière à la création ou au développement d'activités de type auto-emploi. L'assimilation entre emploi « informel » et entrepreneuriat est pourtant fort trompeuse, en particulier dans le contexte indien (Breman 1996 ; Chen 2008 ; Harriss-White 2010).

Les données officielles

En combinant les définitions du Bureau International du Travail et certaines spécificités indiennes (en particulier celles de l'appareil statistique), les autorités officielles définissent le « secteur informel » par l'absence de régulation et le nombre de salariés (moins de 10 salariés). Sont ensuite considérés comme informels les emplois échappant à toute forme de législation du travail, de protection sociale et de bénéfices sociaux, qu'ils soient liés au secteur formel ou informel. D'après les dernières statistiques officielles (NSSO 2004-2005), 86% de la main d'œuvre indienne serait de nature informelle. L'emploi informel est ensuite divisé en plusieurs catégories : agricole / non agricole et salarié (majoritairement salariat précaire (*casual work*), et auto-emploi (*self-employment*). L'emploi agricole représente 64% de l'emploi total, avec une prédominance d'auto-emploi (65%), le reste étant composé de salariat précaire (35%). L'emploi non agricole représente 36% de l'emploi total, avec une majorité d'auto-emploi (63%), le reste étant composé de salariat précaire (20%) et de salariat régulier (17%).

Mais la catégorie « auto-emploi » (*self-employed*) est ensuite d'une extraordinaire diversité. Comme le reconnaît la *National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector*² (NCEUS 2007), c'est une catégorie « attrape-tout », avec des différences fondamentales entre ceux qui possèdent du capital (qu'il soit économique, social ou humain) et ceux qui n'en possèdent pas, ceux qui sont réellement autonomes et ceux qui dépendent entièrement de donneurs d'ordres et dont la position s'apparente à du salariat déguisé. Le label « auto-emploi » regroupe à la fois une partie de la bourgeoisie indienne, hyper éduquée (professions libérales indépendantes de type médecins, avocats, architectes, comptables, etc.) ou entreprenante (petits patrons) et une masse de miséreux incontestablement plus proches du modèle d'auto-exploitation décrit par Chayanov que de l'entrepreneur schumpétérien. On pense ici aux micro-activités de survie (vendeurs de rue, pousseurs de vélo *rickshaw*, cireurs de chaussures, etc.) mais aussi aux travailleurs à la pièce (mouleurs de briques, sécheurs de riz, rouleuses de *beedies*, etc.), catégorie qui échappe aux catégories officielles et qui n'est donc pas chiffrée mais dont le nombre est probablement considérable (Bremner 2007). Considérés comme « indépendants » car « libres » de leur rythme de production, ces travailleurs sont le plus souvent répertoriés dans la catégorie « auto-emploi » alors que leur degré de dépendance à l'égard d'un donneur d'ordre est totale.

Si les conditions de travail de cette catégorie « auto-emploi » sont très hétérogènes, la précarité est plus la règle que l'exception. Les dernières données officielles (National Sample Survey 2004-05) donnent les indications suivantes. Un grand nombre de ces petites entreprises sont de minuscules unités (37% de ces unités ont un capital fixe inférieur à 5000 INR, 8% ont un capital supérieur à 100 000 INR). 40% de ces activités sont réalisées à domicile (46% en zones rurales), 12% n'ont pas de lieu d'activité fixe et 7% sont de nature ambulante. 64% des unités considèrent qu'elles stagnent avec peu de perspectives d'évolution (18% considèrent qu'elles sont en expansion et 10% en diminution). Si l'on se fie au montant de la valeur ajoutée créée, la majorité sont dans une logique de survie plus que de développement, en particulier chez les femmes, les minorités (basses castes et « tribus répertoriées »), et en milieu rural. 83% des entreprises féminines (89% en zones rurales) ont une valeur ajoutée inférieure au salaire minimum (41% pour les hommes).

Concernant les femmes, 36% d'entre elles sont des travailleuses à domicile (contre 4% des hommes), principalement dans le domaine manufacturier (avec des situations de sous-traitance et de dépendance souvent exclusive à l'égard d'un donneur d'ordre comme indiqué plus haut). Pour celles qui ont une activité autonome, on observe une concentration dans deux secteurs d'activité réalisés là aussi principalement à domicile : l'artisanat (filature, tissage et couture) et l'élevage (en zones rurales).

² La création de cette commission en 2004 était l'une des premières initiatives du gouvernement de l'époque dans le cadre de sa politique « pro-poor ».

L'emploi en zones rurales au Tamil Nadu

Comme ailleurs, les ménages combinent souvent plusieurs activités, avec une diversification à la fois du nombre d'actifs et du type d'activités. Les ordres de grandeur indiqués ci-dessous sont issus d'enquêtes ménages réalisées auprès de la population ciblée par la microfinance (« pauvres » et « moyennement pauvres ») et dans des zones présentant une certaine hétérogénéité du point de vue agro-climatique et proximité aux grands centres urbains, sans pour autant prétendre à l'exhaustivité (n'ont pas été étudiées par exemple les zones côtières ou des zones de spécialisation artisanale comme le tissage).

- Le travail journalier agricole (*agriculture coolie*) pour le compte de propriétaires terriens (généralement de castes supérieures), même s'il semble en déclin, reste généralement la principale source d'emploi et représente entre 50 et 60% des formes d'activité, exceptionnellement moins dans des zones très sèches spécialisées depuis plusieurs décennies dans le secteur non agricole *via* la migration (jusqu'à 90% dans certains villages). Il arrive que le travail agricole journalier implique de la migration (saisonnière ou pendulaire), par exemple dans certaines zones irriguées récemment converties à des productions moins intensives en main d'œuvre (et où les familles restent attachées à l'agriculture) ;
- Entre 5 et 20% des familles exploitent pour leur propre compte une parcelle agricole d'un ou deux acres (un acre = 4.050 m²). Ces terres sont en propriété, en location (avec souvent des contrats de fermage) ou « empruntées » aux terres inutilisées du domaine public.
- Certaines familles (entre 10 et 25%), quand elles en ont la possibilité (en termes de financement et de disponibilité de pâturage), ont une ou deux vaches, quelques chèvres.

Pour les petits producteurs, les revenus restent très faibles et la combinaison avec l'emploi salarié est plus la règle que l'exception. 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. Les productions les plus rentables (ici il s'agit par exemple de la canne à sucre ou de l'horticulture) supposent un accès à l'irrigation, une superficie minimale de production, ainsi qu'un lien direct avec l'agro-industrie (le fonctionnement de la canne à sucre par exemple s'apparente à une filière intégrée), ce qui suppose non seulement des moyens mais aussi des « contacts ». En cas de contrats de fermage, les conditions sont souvent très défavorables à l'exploitant et grèvent d'autant la rentabilité des productions. De la même manière, les petits cheptels d'élevage ne représentent qu'un très maigre complément de revenus (Roesch *et al* 2006), nous y revenons plus loin

- Comme dans d'autres contextes ruraux, en Inde comme ailleurs, l'emploi non agricole est pleine expansion (Lerche 2010) mais principalement sous la forme de travail journalier salarié. Selon la proximité à la ville, les conditions agro-climatiques locales (zones sèches ou zones irriguées) mais aussi la volonté plus ou moins forte de se distancier des castes supérieures, il représente entre 20 et 40% des sources d'emploi. Il concerne principalement les travaux manuels et non qualifiés dans les secteurs de la construction (chantiers, briqueteries), des services (gardien, chauffeur, emploi domestique) et sur les marchés. Nombre de ces activités ont souvent lieu hors du village, *via* de la migration saisonnière (plusieurs mois par an), pendulaire (allers-retours réguliers). Le constat selon lequel la migration permanente reste très rare

(Racine 1988) semble encore valide aujourd'hui. Certaines occupations prennent la forme de sous-traitance à domicile, en particulier pour les femmes (roulage de cigarettes, assemblage de produits manufacturés, confection de vêtements, décortication de cacahouètes ou de noix de cajou, etc.). Ce type d'emploi est toutefois loin d'être systématique, avec une concentration à proximité de grands centres urbains ou de zones industrielles délocalisées. Notons également l'existence du « Programme public des 100 jours », qui prévoit l'octroi d'un minimum de 100 jours annuel d'activités aux familles rurales pauvres, mais dont la mise en œuvre se révèle très inégale en fonction des régions et des villages (ref).

- Quels que soient les contextes, l'emploi permanent reste exceptionnel (rarement plus de quelques %), et limités aux emplois de la fonction publique (instituteur, infirmière, clerc de bureau, employé des chemins de fer ou du service des postes, militaire). Dans les villages situés à proximité de zones industrielles délocalisées, les jeunes un peu éduqués et en lien avec les intermédiaires (dont le rôle est souvent indispensable) peuvent trouver un emploi régulier dans les secteurs du textile, de l'assemblage électronique, de la construction automobile. La proportion de ce type d'emploi peut représenter jusqu'à 10% dans certains villages.
- Enfin l'auto-emploi non agricole, entendu ici comme une activité supposant le contrôle des moyens de production et de l'accès au marché, représente environ 10% des emplois, avec une certaine constance selon les zones étudiées. Parmi les activités les plus fréquentes, on trouve le petit commerce (petite épicerie à domicile, ou bien commerce ambulancier de légumes, de poisson, de fleurs, etc.), la restauration (souvent de minuscules gargottes), la transformation de produits alimentaires (pickles, snacks), et enfin la prestation de services divers. Les activités les plus pérennes et les plus rentables supposent plusieurs conditions, dont l'accès aux financements n'est qu'une maigre part :
 - o Pour certaines activités, les investissements supposent l'accès à un capital conséquent, hors de portée de l'offre microfinancière : c'est le cas par exemple des services de transport (rickshaw à moteur, parfois taxi automobile), location de matériel agricole ou de matériel audio pour des événements festifs (en particulier mariages), impression et reprographie (avec une forte demande liée là aussi liées aux rituels sociaux et religieux) ;
 - o L'expérience et l'apprentissage (souvent plus importants que l'éducation formelle), par exemple pour l'entretien et la réparation de cycles, de matériel électrique et électronique ou d'engins à moteur ;
 - o L'appartenance sociale (de caste ou « communautaire ») joue souvent un rôle central, à plusieurs niveaux : interdits et normes sociales (exemple des produits alimentaires, du fait des normes de pureté et d'intouchabilité), savoir-faire (exemple de l'artisanat comme le tissage, la couture, la broderie, la poterie, la fabrication de bijoux, de vaisselles, ou encore le travail du cuir) mais aussi contrôle des filières ou segmentation des marchés (avec des offreurs et des demandeurs appartenant à la même caste, du fait en partie de la réticence des hautes castes à bénéficier de services de castes considérées comme plus basses.
 - o Il existe aussi une multitude de trafics locaux (prêt informel, trafic de cartes d'accès aux biens subventionnés et trafic des biens en question, intermédiation pour l'accès aux programmes gouvernementaux). Les plus lucratives supposent l'alliance avec des partis politiques ou des gangs locaux, c'est le cas par exemple de la production d'alcool local, l'extraction de sable (destiné à alimenter les chantiers de construction), ou encore l'intermédiation sur la vente de terre.

C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre les effets très limités en matière de création d'activités de type auto-emploi.

Les défis de l'auto-emploi

Dans les discours de promotion de la microfinance, qu'il s'agisse des bailleurs (dans le contexte indien il s'agit en large partie des autorités publiques indiennes) ou des promoteurs, la question de l'usage « productif » des prêts est une véritable rhétorique. Le terme « productif » renvoie à des activités générant des revenus directs, par opposition à des dépenses considérées comme « non soutenables » (*unsustainable*). La création d'activités génératrices de revenus, agricoles ou non agricoles, est donc vivement recommandée. Dépenses de santé et d'éducation sont tolérées, alors que les dépenses de rituels sociaux et religieux, qui représentent une part considérable des dépenses des ménages ruraux, sont souvent vivement réprimandées.

D'après l'enquête la plus exhaustive, menée à l'échelle de l'ensemble de l'Inde, plus de 60 % des crédits seraient employés à des usages générant des revenus directs (Sinha 2005). Nos propres observations donnent des résultats plus contrastés, avec des taux qui varient entre 40 et 4% en fonction des organisations de microfinance étudiées. Une analyse plus poussée permettrait d'identifier les déterminants précis de la diversité des usages, mais on peut raisonnablement penser que deux types de facteurs sont susceptibles d'influencer l'usage réel des microcrédits : d'une part le profil des populations et des zones ciblées (degré de pauvreté et de marginalisation sociale, dépendance plus ou moins forte à l'égard de l'agriculture), et d'autre part la nature de l'offre des organisations prestataires de services de microfinance (montants proposés, services complémentaires). *A développer*

Table 1. L'usage des microcrédits

Type d'organisation	Nbre d'obs. (périodes)	Zone étudiée et population cible	Mont. moyen des prêts (INR)	Création ou renforcement d'activités génératrices de revenus	Autres usages
Organisation mixte (services financiers et non financiers)	338 (2006-2008)	Zone diversifiée, population mixte de basses et moyennes castes	6100	4%	cérémonies (24%), habitat (22%), remboursement de prêts (15%), santé (11%), éducation (7%)
Organisation financière	87 (2006)	Zone irriguée, prédominance de petits producteurs et élevage, population mixte de basses et moyennes castes	12800	40%	cérémonies (17%), vie courante (17%), remboursement de prêts (8%)
Organisation mixte	3005 (2003-2006)	Zone diversifiée, uniquement basses castes et tribus répertoriées	5000	19%	remboursement de prêts (26%), santé (19%), vie courante (14%), éducation (10%), cérémonies (5%)

Du fait de la fongibilité des flux monétaires, du fait également du caractère souvent multiple de l'usage des prêts, s'en tenir à ce type d'indicateur est réducteur. On pourrait supposer par exemple qu'une famille ayant utilisé le microcrédit pour rembourser une dette soit ensuite en mesure d'utiliser une partie de ses revenus pour investir. Une analyse de l'évolution des portefeuilles d'activité des familles montre pourtant qu'il n'y a guère de changement structurel. Une analyse longitudinale menée auprès de 395 familles entre 2004 et

2009 montre que l'évolution de l'auto-emploi reste marginale (Guérin et al. 2009) et l'analyse qualitative ne laisse aucune ambiguïté : très rares sont les personnes, hommes ou femmes, qui ont la volonté de créer une activité indépendante, tout simplement car ils sont très lucides sur les risques encourus.

Les revenus sont non seulement limités (entre 20 000 et 40 000 INR pour une famille de 5 personnes, soit entre 330 et 660€) mais très irréguliers et souvent imprévisibles. Il va de soi que dans un contexte d'incertitude permanent, les personnes ont plutôt tendance à privilégier la sécurité. Or l'entrepreneuriat, aussi « micro » soit-il, est avant tout une prise de risque, d'autant plus prononcée lorsque les personnes vivent déjà une situation de très grande vulnérabilité.

Les personnes cherchent à diversifier, cela ne fait aucun doute, mais en privilégiant l'emploi salarié non agricole (quel que soit son degré de précarité) et la migration en zones urbaines. D'une part la demande de main-d'œuvre agricole est en déclin. Les propriétaires fonciers sont de plus en plus nombreux à abandonner leurs terres pour investir dans des activités citadines (par exemple dans les activités de transport, de construction, d'intermédiation financière ou encore la vente des eaux souterraines pour ceux qui sont à proximité de grandes agglomérations). Pour des raisons statutaires, les travailleurs agricoles sont eux-mêmes demandeurs d'alternatives. En revanche, l'offre d'emploi citadine n'a cessé de croître au cours des trois dernières décennies, qu'il s'agisse des métropoles comme Chennai mais aussi des petites villes moyennes (Harriss-White 2003), en particulier dans les secteurs de la construction et des transports. Il semblerait que la crise n'ait pas encore eu de répercussions notables concernant les migrants.

Les personnes cherchent à investir, y compris les plus pauvres et les plus démunis, cela ne fait aucun doute non plus, mais en privilégiant des investissements de plus long terme, dont le retour est de nature à la fois sociale et symbolique et économique : on pense en particulier à l'éducation (avec un développement exponentiel de l'offre privée de formation) et les alliances matrimoniales (Guérin et al. 2009).

Le travail de salarié journalier agricole est mal payé, irrégulier, et de plus en plus dégradant socialement, mais il a deux principaux avantages : les salaires sont fixes et connus d'avance, de même que les horaires. Les journées de travail sont généralement comprises entre 7h et 14 ou 15h, ce qui permet de mener des activités complémentaires. Il peut s'agir de production, destinée à l'auto-consommation ou l'obtention de petits revenus (élevage, pêche, collecte de sable, couture, etc.), de tâches domestiques (en particulier pour les femmes), ou d'activités diverses de socialisation, auxquelles les personnes, hommes et femmes, sont fortement attachées, et qui jouent de surcroît un rôle central dans l'accès à l'information et donc aux ressources, et en particulier l'emploi). Pour les hommes, il s'agit le plus souvent de meetings politiques et de réunions informelles dans les *tea shop* ou devant le temple. Quant aux femmes, c'est plutôt à domicile qu'elles se retrouvent, autour de tâches domestiques ou de séries télévisées.

Quand bien même les personnes prennent le risque d'entreprendre, les échecs sont fréquents et les revenus limités. Démarrer une entreprise, même à très petite échelle et dans le secteur dit informel, requiert des compétences spécifiques (acquises par l'expérience plutôt que l'éducation formelle), des réseaux sociaux ainsi qu'une capacité à activer ces réseaux sociaux, dont les pauvres et les basses castes sont particulièrement dépourvus (Prakash, 2010). Cela suppose des réseaux avec les fournisseurs afin d'accéder à des matières premières de qualité et bon marché, au moment souhaité, éventuellement à crédit mais sans trop de surcoût. Cela suppose des réseaux avec les pouvoirs publics ou les partis politiques pour éviter ou limiter les tracasseries administratives, éventuellement contourner ou atténuer les dépenses d'électricité, d'enregistrement, de licences et de taxes. Cela suppose aussi des réseaux avec

les clients, afin de s'assurer de débouchés locaux mais aussi éviter de trop longs délais de paiement, source récurrente de fragilité des petites entreprises.

Les activités génératrices de revenus le plus souvent financées par le microcrédit sont l'artisanat, le petit commerce d'alimentation et l'élevage. *A développer : inadaptation totale à la production agricole (incompatibilité taux de rentabilité, saisonnalité)*

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

A développer : échec d'expériences de création d'unités locales de production avec le soutien des ONG (formation intensive, mise en lien avec des donneurs d'ordre) ; problèmes de qualité des pièces (avec donc un pourcentage de perte grevant considérablement la rentabilité de l'activité), discontinuité des commandes (et donc problèmes de remboursement des crédits), obligation d'enregistrement et donc de paiement de taxes (alors que la plupart des unités textiles ne sont pas enregistrées mais bénéficient de « contacts » leur permettant de contourner les règles), problème d'approvisionnement continu en électricité car localisation dans des zones mal desservies, etc.

Concernant le petit commerce de détail, l'investissement en capital fixe est négligeable : la vente se fait au domicile où dans une petite cabine en tôle ou en bois, le matériel se limite à une balance, parfois un transistor permettant d'attirer les clients. Le fonds de roulement va de 500 à 2000 INR (parfois davantage mais c'est exceptionnel), avec un cycle de production variant entre 2 et 7 jours. La rentabilité est très variable : 10% dans le meilleur des cas (ce qui signifie un revenu net journalier compris entre 7 et 100 INR), 5% en moyenne (revenu net journalier de 3 à 50 INR), mais parfois moins. D'après nos observations, les revenus mensuels varient entre 150 et 450 INR, représentant au mieux un complément du revenu familial (compris en moyenne entre 10000 et 40000 INR). La rentabilité dépend en large de partie de l'intensité de la concurrence mais aussi des conditions d'achat (achat en gros, coûts de transport) ainsi que des conditions de vente. La vente à crédit est une règle élémentaire de compétitivité et de fidélisation de la clientèle, or c'est une source permanente de fragilité financière. Un grand nombre de petites épiceries ont fermé leurs portes faute d'un trop grand nombre de clients insolvable, ou bien du fait d'achats à crédit qui grèvent la rentabilité de l'activité. A l'exception de biens de consommation quotidienne et de dépannage, les marchés locaux sont très limités et probablement de plus en plus limités. D'une part les personnes se déplacent de plus en plus en ville et en profitent pour faire des achats : le retour au village, même pour des migrations de très courte durée, est difficilement envisageable s'il n'y a rien à « montrer ». D'autre part les commerçants sont de plus en plus nombreux à se déplacer dans les villages, proposant du démarchage au porte à porte, souvent à crédit. Un choix croissant de biens de consommation quotidienne et de biens durables est désormais disponible à domicile : vaisselle, vêtements et depuis peu télévisions, réfrigérateurs, lecteurs de CD ou de DVD, etc.

A développer : Tentatives multiples d'activités innovantes développées avec le soutien des ONG, mais qui échouent quasi-systématiquement faute de demande locale : bougies,

condiments, lessive locale, gobelets en carton, jouets en tissu, production de champignons, centre de bureautique, élevage de poissons de décoration, etc.

Toutes les tentatives de création de petite entreprise n'échouent pas, et pour certaines familles, artisanat comme petit commerce peuvent représenter une source complémentaire de revenu, l'intérêt principal consistant surtout à faciliter la trésorerie familiale et à assurer des liquidités régulières (petit commerce) ou saisonnière (l'artisanat fonctionne bien mieux en période de fêtes). Mais on observe des effets de saturation et donc de substitution (une micro-entreprise en remplace une autre) très fréquents, ce qui explique probablement que le nombre global de travailleurs indépendants n'évolue guère au cours du temps. Par exemple concernant l'épicerie de détail, avec plus de deux ou trois lieux de vente par quartier (les villages étant fortement segmentés en fonction de l'appartenance de caste), le marché est complètement saturé. Pour les petites épiceries qui existent déjà, l'accès au microcrédit peut permettre d'élargir la gamme des services proposés (par exemple ajout d'une ligne téléphonique locale ou d'un réfrigérateur).

L'élevage est également un investissement risqué. Deux analyses longitudinales mettent en évidence les difficultés de maintien du cheptel, en particulier pour les familles sans expérience antérieure et de basse caste (Guérin et al. 2009 ; Roesch et al. 2006)³. Les ménages perdent leurs vaches pour deux raisons: décès de l'animal ou vente, généralement pour payer une dette qui a trop duré (et parfois il s'agit du microcrédit contracté pour acheter l'animal). Dans un pays où une très large majorité de la population est végétarienne, le marché du bétail n'est ni très actif ni rémunérateur. Compte tenu des conditions de production et de vente (le lait se vend 7 à 10 INR le litre, les vaches produisent 2 à 5 litres par jour sur une période de 6 à 7 mois par an), la production laitière ne représente en général qu'un maigre complément de revenus. Dans le meilleur des cas (pâturage à proximité, bonne gestion, compétences techniques supposant un minimum d'expérience, main d'œuvre familiale, possibilité de vente directe), le lait contribue pour 10% au revenu annuel d'une famille d'ouvriers agricoles. Lorsqu'elle est financée à crédit par des familles n'ayant aucune expérience, l'activité s'avère particulièrement risquée. Elle l'est encore plus lorsqu'elle suppose une perte d'emploi de la part d'un des membres de la famille.

Une analyse fine de la rentabilité de l'activité montre qu'elle est déficitaire pendant toute la période de remboursement du prêt, puis elle est bénéficiaire 6-7 mois par an, déficitaire le reste du temps, ce qui suppose d'avoir des sources de liquidité complémentaires ou d'emprunter ailleurs (Roesch et al. 2006). Outre les difficultés financières que vivent alors les familles, l'échec a également tendance à les décourager de se lancer dans tout autre investissement. Les basses castes ont souvent plus de mal à rentabiliser l'activité car l'accès au marché leur est plus difficile, qu'il s'agisse du lait ou des produits transformés (en particulier le *ghee*). De manière générale et du fait des normes de pureté et d'intouchabilité qui sont encore très prégnantes, dans nombre de zones rurales les basses peuvent difficilement vendre des produits alimentaires aux castes supérieures, et cet interdit s'applique *a fortiori* à la production laitière bovine du fait de la dimension sociale et symbolique de l'animal. L'espérance de vie du bétail est deux fois moindre pour cette population d'éleveurs (Roesch et al. 2006).

Contrairement à d'autres contextes, le cheptel bovin n'est pas considéré comme une forme d'épargne qu'il est possible de revendre en cas d'urgence. Le marché étant très peu actif, la

³ La première porte sur le suivi de 395 familles clientes de la microfinance entre 2004 et 2009 (Guérin et al. 2009). La seconde porte sur l'analyse d'un programme spécifique de microfinance visant à promouvoir la production laitière (*Milch cow credit*) dans deux villages, l'un avec une population peu familière de la production de lait, l'autre produisant déjà un peu de lait (Roesch et al. 2006).

vente en urgence signifie très souvent une dépréciation forte du prix, et les propriétaires ne s'en dessaisissent qu'en cas d'extrême nécessité. Mais l'élevage bovin est avant tout une question de statut, ce qui explique l'attrait des familles pour ce type d'activité quand bien même la rentabilité économique en est limitée. La valeur sociale et symbolique des vaches n'est plus un privilège de caste supérieure. Les groupes marginalisés tendent à s'en emparer comme signe extérieur de richesse et ont désormais le droit de les utiliser lors des rituels sociaux et religieux. Qu'une femme puisse se permettre de rester au foyer pour prendre soin de son cheptel est aussi un signe de distinction sociale. La valeur sociale et symbolique des vaches dépassent largement les avantages financiers, mais avec un risque de souffrance et de vulnérabilité financière qui n'est pas négligeable⁴.

A développer : échecs de création de coopératives locales, montées à l'initiative des ONG de microfinance et visant à contourner les intermédiaires locaux et à augmenter le prix de vente du lait ; pbs de gestion, mais aussi néglige le rôle central des collecteurs de laits en matière de conseils techniques et d'octroi de crédits d'urgence aux producteurs de lait

Conclusion

A développer

Si l'on compare les programmes contemporains de microfinance aux expériences antérieures, le ciblage et les remboursements sont certes meilleurs que les programmes d'auto-emploi entièrement publics en vigueur depuis les années 1980, en particulier le Programme de développement rural intégré (*Integrated Rural Development Programme*, IRDP). En revanche, la question de la diversification des économies rurales reste entière : pas plus que par le passé l'auto-emploi ne peut y répondre, même si ceux et celles convaincues du contraire sont encore nombreux⁵. Il est frappant de constater à quel point l'histoire se répète : déjà l'IRDP avait été vivement critiqué, non seulement pour les défaillances de sa mise en œuvre, mais aussi sur son incapacité théorique à résoudre les problèmes d'emploi ruraux, or les avancées à l'époque étaient sensiblement les mêmes que celles que nous évoquons ici (Dreze 1990).

References

À compléter

- Breman, J. Guérin, I. and Prakash, A. (ed.). (2009) *India's unfree workorce. Old and new practices of labour bondage*, New-Delhi: Oxford University Press.
- Collins, D. Morduch, J., Rutherford, S., Ruthven, O. (2009) *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*, (Princeton: Princeton University Press).
- Copstake, J. 1988. The transition to social banking in India: Promises and pitfalls, *Development Policy Review*, 6 (2), pp. 139-164.
- De Neve, G. (2005) *The everyday politics of labour. Working lives in India's informal economy*, New-Delhi: Social Sciences Press.
- Djurfeldt, G. Athreva V., Jayakumar N., Lindberg S., Rajagopal A. Vidyasagar R. 2008) Agrarian change and social mobility in Tamil Nadu, *Economic and Political Weekly*, November 8, pp. 50-62.

⁴ Sur ce point voir également Olsen (2008)

⁵ Voir par exemple différents articles parus dans le bimensuel indien *Economic and Political Weekly* au cours des deux dernières années.

- Dreze J. (1990) Poverty in India and the IRDP disillusion, *Economic and Political Weekly*, Sept 29.
- EDA (2005) *The Maturing of Indian Microfinance. Findings and Policy Implications from a National Study*, Gurgaon, EDA.
- Ellis (2010) Strategic dimensions of rural poverty reduction in sub-Saharan Africa, in Harriss-White B., Heyer, pp. 47-64.
- Farrington, J. Seshingkar, P., Johnson, C. Start, D. (eds) (2006), *Policy Windows and Livelihood Futures. Propects for Poverty Reduction in Rural India*, (New Delhi: Oxford University Press).
- Fernando, J. (ed) (2006) *Microfinance. Perils and Prospects*, London and New-York: Routledge.
- Fouillet C. (2009) La construction spatiale de la microfinance, Thèse de Doctorat en Sciences Economiques et de Gestion, Bruxelles : Université Libre de Bruxelles.
- Garikipati, S. 2008. The impact of lending to women on household vulnerability and women's empowerment: evidence from India, *World Development* 36(12), pp. 2620-2642
- Gentil D., Servet J.-M., (2002) Entre 'localisme' et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socioéconomiques, *Revue Tiers Monde*, n° 172, p. 737-761.
- Ghate, P. 2007) *Indian microfinance. The challenges of rapid growth*, New-Delhi: Sage.
- Guérin et al. (2009) Microfinance and financial vulnerability, *Working Paper RUME 2009-5*. http://www.rume-rural-microfinance.org/IMG/pdf_Working_Paper_9.pdf
- Guérin, I., Roesch, M. Venkatasubramanian, Héliès, O. (2009) Microfinance, endettement et surendettement, *Revue Tiers Monde*, 197, Janvier-Mars : 131-146.
- Harriss-White B., Heyer J. (eds) (2010) *The comparative political economy of development*, London: Routledge.
- Harriss-White B., (2010) Stigma and regions of accumulation: mapping Dalit and Adivasi capital in the 1990s, in Harriss-White B., Heyer, pp. 291-316.
- Harriss-White, B. (2003) *India Working. Essays on Society and Economy*, (Cambridge University Press: Cambridge).
- Kapadia, K. (2010) Liberalisation and transformations in India's informal economy, female breadwinners in working classes households, in Harriss-White B., Heyer, pp. 267-260.
- Kapadia, K. (2002) Translocal modernities and transformations of gender and caste in Kapadia (ed) *The violence of development. The politics of identity, gender and social inequalities in India*, (New-Delhi: Kali for Women), pp. 142-182.
- M-Cril & MIX (2007) *India Microfinance Review 2007*, Gurgaon/Washington DC, Micro-Credit Ratings International Limited/Microfinance Information eXchange.
- M-Cril & MIX (2007), *India Microfinance Review 2007*, Gurgaon/Washington DC, Micro-Credit Ratings International Limited/Microfinance Information eXchange.
- NCEUS (2007) *Report on Conditions of Work and Promotion of Livelihoods in the Unorganised Sector*, New Delhi, National Commission for Enterprises in the Unorganised Sector.
- Olsen, W. (2008) Aspiration paradox and Indian microfinance: a difficulty and an opportunity for debate, *BWPI Working Paper 42*, Manchester: School of Environment and Development, University of Manchester.

- Picherit, D. (2009), *Entre villages et chantiers: circulation des travailleurs, clientélisme et politicisation des basses castes en Andhra Pradesh, Inde*, Thèse de doctorat en ethnologie, Université Paris Ouest Nanterre la Défense.
- Prakash A. (2010) Dalits entrepreneurs in middle India, in Harriss-White B., Heyer, pp.291-317.
- Raghubendra, J., Raghav, G. and Shylashri, S. 2008. National Rural Employment Guarantee Programme in India. A Review, *ASARC Working Papers 2008-01*, Canberra: Australia South Asia Research Centre.
- Ramachandran, V. K. et Swaminathan, M., (eds.) 2005. *Financial Liberalization and Rural Credit in India*, New-Delhi: Tulika Books.
- Rao, S. 2008. Reforms with a female face: gender, liberalization and economic policy in Andhra Pradesh, India, *World Development* 36(7), pp. 1213–1232.
- Roesch, M. & Héliès, O. (2007) La microfinance : outil de gestion du risque ou de mise en danger par sur-endettement ? *Revue Autrepart* (44): 119-140.
- SEIBEL H. D. (2006) De la microfinance informelle au *linkage banking* : interactions entre théorie et pratique », *Dialogue*, vol. 36, p. 49-63.
- Servet, J.-M. (2006) *Banquiers aux pieds nus*, Paris: Odile Jacob.
- Sinha F. (2005), « Access, Use and Contribution of Microfinance in India : Findings from a National Study », *Economic and Political Weekly*, vol. 40, n° 51, p. 1714-1719
- Shetty S. L. (2004) Distributional Issues in Bank Credit. Multi-pronged Strategy for Correcting Past Neglect », *Economic and Political Weekly*, vol. 39, n° 29, p. 3265-3269.
- Srinivasan, N. (2009) *Microfinance in India. State of the report 2008*, New-Delhi: Sage.
- Srivastava, R. S. (2005) 'Bonded labour in India: its incidence and pattern' Working Paper Declaration/WP/43, 46 p.
- Yunus M. (2008) *Vers un nouveau capitalisme*, Paris: JC Lattes.

Guérin Isabelle, Roesch M., Venkatasubramanian (2010)

Microfinance et auto-emploi en Inde rurale du Sud : analyses d'un échec

Hanoi (VNM) ; Hanoi : ASSV ; IRD, 13 p

International Conference The Informal Sector and Informal Employment : Statistical Measurement Economic

Implications and Public Policies : Session 2.1. Economic and Institutional Constraints

Hanoi (VNM), 2010/05/06-07.