

Université Lumière Lyon 2
École doctorale de Sciences économiques et de gestion
Faculté des Sciences économiques et de gestion
ISH – LEFI (Laboratoire d'Économie de la Firme et des Institutions)

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

par Solène MORVANT-ROUX

Thèse de Doctorat de Sciences économiques

Mention : Analyse et histoire économiques des institutions et des organisations

sous la direction de Jean-Michel Servet

présentée et soutenue publiquement le 16 juin 2006

Devant un jury composé de : Eddy BLOY, maître de conférences à l'université Lyon 2 Jean-Luc DUBOIS , directeur de recherches à l'IRD Isabelle GUÉRIN, chargée de recherches à l'IRD Marc LABIE, chargé de cours et directeur de recherches à l'université Mons-Hainaut (Belgique) Christian LEBAS, professeur à l'université Lyon 2 Jean-Michel SERVET, professeur à l'IUED (Genève)

Table des matières

Remerciements . .	1
..	5
Introduction générale . .	7
Une démarche empirique qualitative et quantitative . .	10
Une démonstration qui s'articule en quatre parties . .	11
1. Cadre théorique et méthodologie de la recherche . .	12
2. Dimensions individuelle et collective de la dette au Mexique . .	12
3. Une insertion de l'IMF prenant appui et renforçant les réseaux sociaux d'accès à la liquidité .	13
4. Modalités collectives d'ajustement de l'offre de l'IMF à la demande des emprunteurs . .	13
Première partie. Cadre théorique et méthodologie de la recherche .	15
Introduction .	15
Chapitre 1. Appréhender dette et marché comme des principes institutionnalisés .	17
Introduction .	17
Section 1. Approches exclusivement contractuelles du système financier « informel » dans les pays en développement .	19
Section 2. Analyses de la finance informelle fondées sur la théorie des jeux .	30
Section 3. La dette, principe institutionnalisé : ressorts anthropologiques et institutionnels de la dette .	35
Section 4. Coexistence de deux logiques distinctes de la relation marchande .	52
Conclusion du chapitre . .	57
Chapitre 2. Dépasser individualisme et holisme méthodologiques Appréhender les motivations humaines .	58
Introduction .	58
Section 1. Individualisme et holisme comme méthodes .	59
Section 2. Premiers pas vers la prise en compte de l'interaction sociale : l'individualisme éthique .	63

Section 3. Tendre vers la coexistence de l'interaction verticale et horizontale	67
.	
Conclusion du chapitre . .	70
Chapitre 3. Méthode de collecte et d'analyse des données : .	71
Introduction .	71
Section 1. Tendre vers davantage de réalisme . .	72
Section 2. Méthodologie de collecte des données . .	76
Conclusion du chapitre . .	94
Conclusion de la première partie .	95
Deuxième partie. Dimensions individuelle et collective de la dette au Mexique .	97
Introduction .	97
Chapitre 4. Aspects institutionnalisés de la dette dans le contexte rural mexicain . .	98
Introduction .	98
Section 1. Principaux éléments de l'organisation des communautés indiennes paysannes au Mexique .	99
Section 2. Informalités financières ¹⁰² dans le contexte d'étude .	113
Section 3 Le rôle pluriel de la dette dans les villages mexicains étudiés .	121
Section 4. L'organisation de la dette tournée vers la circulation de la monnaie et des richesses . .	135
Conclusion du chapitre . .	141
Chapitre 5. Les finances rurales et la microfinance au Mexique . .	142
Introduction .	142
Section 1. Les échecs du système de crédit agricole étatique . .	143
Section 2. Le secteur des finances populaires . .	146
Section 3. Description du dispositif de microfinance étudié . .	149
Conclusion du chapitre . .	153
Conclusion de la seconde partie . .	154
Troisième partie. Une insertion de l'IMF prenant appui et renforçant les réseaux sociaux d'accès à la liquidité . .	157
Introduction .	157

¹⁰² Expression empruntée à J-M Servet [2006a, à paraître].

Chapitre 6. Déterminants sociaux de l'accès aux services de crédit du dispositif de microfinance .	158
<i>Introduction</i> .	159
<i>Section 1. La participation des ménages aux institutions de microfinance : évidence empirique</i> . .	160
<i>Section 2. Un accès déterminé par l'insertion dans les réseaux d'accès à la liquidité et le capital social</i> .	165
<i>Conclusion du chapitre</i> . .	175
Chapitre 7. Continuité de l'accès au dispositif de microfinance .	176
<i>Introduction</i> .	176
<i>Section 1. Préserver le droit d'accès, un enjeu de taille pour les clients-emprunteurs de l'IMF</i> .	177
<i>Section 2. Répondre à l'exigence de remboursement passe par le recours au réseau social</i> .	181
<i>Conclusion de chapitre</i> . .	189
Chapitre 8. Dépasser l'approche <i>univoque</i> de la relation qui prévaut entre finance formelle et informelle: une analyse quantitative .	190
<i>Introduction</i> .	190
<i>Section 1. Analyses univoques des relations prenant place entre la finance formelle et la finance informelle</i> . .	191
<i>Section 2. Considérations méthodologiques de l'analyse quantitative</i> . .	202
<i>Section 3. Résultats statistiques et économétriques</i> . .	209
<i>Conclusion du chapitre</i> . .	223
Conclusion de la troisième partie .	224
Quatrième partie : Modalités collectives d'ajustement de l'offre de l'IMF à la demande des emprunteurs .	227
Introduction .	227
Chapitre 9. Apparition d'un décalage entre l'offre potentielle et la demande réelle .	229
<i>Introduction</i> .	229
<i>Section 1. La réalité du contexte rural mexicain : un décalage croissant entre la projection de l'imf et les comportements individuels d'emprunt</i> .	230
<i>Section 2. Augmentation progressive des montants prêtés par l'imf et émergence de divergences au sein des groupes de solidarité.</i> .	239
<i>Conclusion du chapitre</i> . .	244

Chapitre 10 . Adapter collectivement la demande à l'offre afin de sauvegarder le droit d'accès aux services de l'IMF . .	245
Introduction .	245
Section 1. Appréhender les mécanismes incitatifs en situation quasi-monopolistique .	246
Section 2. Les voies empruntées par les clients de l'IMF pour adapter l'offre de l'IMF à leurs besoins réels : une analyse à l'aune du couple défection et prise de parole. .	252
Section 3. Ni défection, ni prise de parole : le choix d'une « troisième voie » .	258
Conclusion du chapitre . .	263
Conclusion de la quatrième partie . .	264
Conclusion générale .	269
Apport méthodologique issu de la confrontation de deux approches distinctes du processus de la collecte de données de terrain . .	271
H1. Une approche intrinsèque des droits et obligations .	272
La dette : une institution sociale .	272
Place des droits et obligations dans le lien marchand : identification de deux logiques distinctes .	273
La dette, principe institutionnalisé : illustration à partir de notre contexte d'étude .	274
H2. Le microcrédit s'insère dans les flux de droits et obligations prévalant a sein du réseau social . .	275
L'accès au marché ne se résume pas à la disponibilité de l'offre .	275
Le recours aux sources "informelles" de liquidité est mis au service de la préservation du droit d'accès aux services de crédit de l'IMF .	276
H3. La régulation de l'offre et la demande s'appuie sur des actions individuelles et collectives .	277
Adapter collectivement la demande à l'offre afin de sauvegarder le droit d'accès aux services de crédit de l'IMF . .	278
Implications pratiques pour les interventions en microfinance .	279
H4. La nécessité de tenir compte des mécanismes de reproduction des inégalités . .	280
Bibliographie . .	281
Annexes . .	297
Annexe 1. Questionnaire de l'étude quantitative . .	297

Annexe 2. Questionnaire semi-directif .	319
Annexe 3. Principales étapes de la reconnaissance des droits indigènes dans l'État d'Oaxaca. . .	320
Annexe 4. Cahier de la majordomie, fête du <i>quinto viernes</i> . .	321
Annexe 5. Tenue du cahier de <i>fiados</i> .	324
Annexe 6. L'attribution de l'aide monétaire du programme Progres-a-oportunidades aux femmes : un évènement public .	325
Annexe 7. Divers niveaux de relations, d'interconnaissance entre les membre de quatre groupes solidaires : Santa Catarina Loxicha . .	327
Annexe 8. Programmation de la procédure d'estimation d'Heckman sous SPSS .	328
<i>Le modèle de sélection : calcul de Lambda avec la régression logistique du logiciel SPSS . .</i>	328
Annexe 9. Utilisation des transferts privés reçus de la migration . .	329
Annexe 10. Comportements d'emprunt selon le genre de l'emprunteur . .	330
Annexe 11. Déterminants contextuels e conjoncturels des comportements d'emprunts des clienstde l'IMF .	331
Annexe 12. Évolution de la composition des groupes au cours des différents renouvellement du crédit .	333
Index des auteurs . .	335
Index thématique .	343

Remerciements

La thèse apparaît comme une entreprise solitaire, les remerciements qui suivent contredisent pour ce qui me concerne ce qui est une réalité pour beaucoup d'autres.

Au terme de ce travail, il m'est évidemment bien difficile d'établir une quelconque hiérarchie entre les nombreux encouragements, soutiens et appuis reçus. Dans la mesure où cette recherche m'a amenée à réaliser de nombreux déplacements, je choisis d'organiser ma reconnaissance en fonction des différents lieux où elle s'est déroulée.

Je ne saurais reconstituer le chemin parcouru durant ces quatre dernières années sans évoquer avant tout les hommes et femmes qui, au travers d'entretiens ou de rencontres plus ou moins fortuites, m'ont livré une part de leur existence, de leur vécu quotidien. Il est évident que sans eux le travail d'analyse présenté dans cette thèse n'aurait été possible. Le travail acharné de ces derniers mois a été essentiellement motivé par la volonté de ne pas faillir et de valoriser tout le temps qu'ils et elles ont bien voulu me consacrer.

En France, mes premiers remerciements s'adressent à François Doligez qui, grâce à son volontarisme de réduire la distance qui sépare les chercheurs et les praticiens, a imaginé un montage me permettant de mener mon activité de recherche au sein d'une structure rassemblant des praticiens du développement. Sans cette initiative, le projet n'aurait jamais été engagé et mené à terme. À travers François c'est tous les collègues de l'Iram que je remercie et en particulier ceux du secteur travaillant sur la microfinance qui m'ont appris tout ce que je sais des dimensions techniques de la microfinance !

Je souhaite exprimer ma profonde reconnaissance à Jean-Michel Servet et Isabelle Guérin qui ont accompagné et encadré ce projet du début à la fin. La thèse a fortement bénéficié de leur complémentarité.

L'encadrement que Jean-Michel m'a procuré depuis la Suisse ou l'Inde s'est avéré très adapté à ma façon de travailler. En raison de nos multiples déplacements respectifs et nos lieux de vie distincts, nous avons établi une cyber- interaction efficace !

Souhaitant rompre avec le positionnement du « j'enfonce les portes ouvertes » qui caractérise une partie de la recherche en économie, il est de ceux qui ont une vision globale et sont à l'initiative d'idées porteuses, nombreux sont ses étudiants dont les travaux en ont démontré la pertinence. Je garde un souvenir amusé de notre première rencontre au cours de laquelle Jean-Michel, réalisant mon ignorance de la littérature dont son travail s'inspire, m'a dit qu'il allait me falloir passer mes soirées à lire ! Cela ne m'a pas découragée même si j'avoue avoir, à ce moment-là, douté de ma capacité à rattraper mon retard ! Je lui suis reconnaissante de m'avoir mis sur la voie de ce cadre d'analyse fécond des pratiques monétaires et financières permettant de rompre avec certains présupposés figés proposés par l'économie standard.

Je le remercie enfin pour ses relectures exigeantes et constructives, sa disponibilité et son soutien mais surtout pour son enthousiasme.

Le soutien d'Isabelle a été précieux. Lors des mes séjours sur le terrain elle m'a fait partager son expérience et a su me guider à distance lors des périodes de doute, d'incertitude. Je garde un souvenir ému de nos échanges téléphoniques Inde-Mexique, un appel téléphonique me redonnant énergie et motivation pour persévérer et dépasser ces étapes incontournables et nécessaires de la recherche. Par ailleurs, ses relectures attentives m'ont fait faire de grands pas en avant dans

l'analyse.

Continuons en France, dans la région Lyonnaise, où mes pensées se dirigent vers les membres de l'ex Centre Walras et de l'actuel LEFI. Je remercie en particulier Jérôme Blanc pour sa disponibilité et son aide à distance tant sur le plan académique qu'organisationnel!

Toujours au LEFI, je remercie Jane, Eugène, Cyril et Georges qui a souvent pris le temps de répondre à mes e-mails de doctorante expatriée.

Anne et Brigitte également, cibles de mes nombreuses sollicitations et questions.

Je remercie enfin Eddy Bloy et Christian Lebas d'avoir accepté de participer à mon jury ainsi que Jean-Luc Dubois et Marc Labie qui en sont les rapporteurs.

Déplaçons nous à présent au *Mexique*. Le premier séjour au Mexique a été réalisé grâce au soutien financier du ministère de la Recherche au travers de son programme « Aires Culturelles ». Lors de ce premier séjour à Mexico, j'ai été accueillie par Emmanuelle Bouquet aux côtés de qui j'ai découvert la région où je devais travailler ainsi que la microbanque que j'allais étudier. Je lui suis reconnaissante ainsi qu'à Daniel pour leur accueil chaleureux et leur hospitalité.

Pour le second séjour d'une année, j'ai bénéficié de la bourse d'appui à la recherche du ministère des Affaires étrangères et ai, dans ce cadre, été accueillie au sein du CEMCA. Les moments passés au CEMCA à Mexico entre deux périodes de terrain ont toujours été agréables grâce notamment à Laure ainsi que Caro et Séverine adèptes du « vas-y fonce ! ». Un grand merci à Caro pour les deux cartes et pour Séverine, spéciale dédicace à toutes les Monique et Martine ! Je remercie également Julie pour sa disponibilité à mes sollicitations diverses à Mexico ou depuis les États-Unis.

Rassemblant et faisant interagir des chercheurs de disciplines distinctes, le CEMCA est un cadre original qui m'a apporté beaucoup de recul sur ma propre démarche de recherche. Je remercie Jérôme Monnet pour avoir fait en sorte que le travail de terrain se déroule dans les meilleures conditions. Enfin, je remercie Éric pour m'avoir enseigné SPSS.

Quittons México et prenons la direction du sud-ouest pour atteindre Oaxaca. Le travail de terrain et le suivi du dispositif de microfinance n'auraient pu être réalisés sans le soutien d'Isabel Cruz, directrice de l'AMUCSS ou encore de Noémi ainsi que des promoteurs de la microbanque travaillant dans les villages où j'ai mené mes recherches. Outre l'encadrement de Jean-Michel et Isabelle, mon travail de terrain a bénéficié de l'écoute attentive et des conseils de Margarita Dalton du Ciesas ainsi que de Francesco Zanotelli que je n'ai jamais rencontré mais qui m'a toujours gentiment répondu et m'a accordé sa confiance en me donnant accès à certaines données non publiées.

La réalisation de l'étude quantitative n'aurait été possible sans le soutien financier de la Fondation Ford. Je remercie profondément David Myhre pour m'avoir accordé sa confiance. Tout le processus de réalisation des enquêtes a été réalisé en collaboration avec Rafael Reyes Morales et ses étudiants de la maîtrise de développement rural de l'ITO. Un grand merci à Rigoberto pour la base de données, Violeta, Adriana et Enerstina pour leur efficacité et leur implication.

Toujours à Oaxaca, j'ai eu la chance d'être ponctuellement accueillie et épaulée par les personnes en charge du PATMIR. Je remercie en particulier Harald, Sergio et Pierre. Isabelle H a également partagé une partie de cette aventure.

Les étapes d'analyse et de rédaction de la thèse ont été effectuées aux États-Unis. Julia Paxton m'a procuré un appui utile pour l'analyse d'une partie des données quantitatives. L'autre partie de l'analyse a fortement bénéficié des compétences techniques et de la disponibilité sans

faillie de Marie Godquin.

Je dois, pour terminer revenir en *France* où ma gratitude se dirige vers de multiples personnes de ma famille et certains amis. Je pense tout d'abord à ma sœur jumelle Élodie et à mon grand frère Sylvain qui ont toujours donné un écho positif à ce que je faisais. Leur confiance a été précieuse. Je remercie maman pour son soutien tant affectif qu'organisationnel par-delà les distances géographiques.

Je remercie papa pour sa confiance en mes capacités à mener à bien ce projet, son enthousiasme et pour son implication dans la bonne transmission du manuscrit et la relecture.

Les longues discussions avec Sandra et nos échanges téléphoniques m'ont beaucoup soutenue ces derniers mois en particulier. Je lui suis reconnaissante de respecter ma démarche scientifique et que la distance méthodologique qui sépare nos recherches respectives ne soit pas un obstacle à des échanges passionnés et constructifs. Parmi mes amis, Cécile (deuxième victime pour la transmission du manuscrit !) et Christophe, autres adeptes du « vas-y, fonce ! », m'ont toujours démontré un enthousiasme affectueux pour ma recherche et ont toujours été disponibles pour des discussions vives et joyeuses lors de mes séjours parisiens !

Je remercie également Didier de son intérêt sincère pour ma recherche et pour les échanges tout autant animés que stimulants à ce sujet ou bien d'autres d'ailleurs.

En entendant les « arheu » de Melvil, je ne peux que constater le chemin fabuleux et excitant parcouru avec Aurélien. Lui, mieux que quiconque, sait l'importance de cette thèse qui m'a souvent tenue éloignée de lui. Je le remercie pour son implication et pour avoir fait son possible pour créer les conditions affectives et matérielles favorables au bon déroulement de mes recherches. Je le remercie aussi d'avoir partagé une partie de mes séjours chez Manolo à San Baltazar dans des conditions matérielles éloignées de notre confort habituel. Malgré l'appel du hamac, il m'accompagnait sur les chemins montagneux pour m'aider à réaliser une partie des entretiens souvent très longs !

Sans son enthousiasme, sa confiance illimitée et son amour tout cela n'aurait été possible.

À Yvette Morvant, ma grand-mère

Introduction générale

La compréhension de la mise en place de systèmes de marchés dans les pays en développement est l'un des défis les plus importants qui se pose à l'heure actuelle à l'économie ainsi qu'aux autres sciences sociales. Elle se pose avec d'autant plus d'acuité que de nombreuses politiques de développement s'inscrivent explicitement ou implicitement dans l'optique d'extension du marché par opposition à d'autres modes de transferts et d'allocation des ressources. Cette volonté d'expansion des marchés supposés *justes* et *efficaces* est notamment illustrée par de nombreuses initiatives qui ont vu le jour depuis une trentaine d'années dans le domaine de l'accès aux services financiers (non seulement le crédit mais également l'épargne ou encore des services d'assurance et de transferts monétaires). Ces initiatives -ou dispositifs de microfinance- se situent à la fois en *rupture* et en *continuité* des pratiques de dette/créance préexistantes, que les personnes tissent pour l'essentiel avec leur entourage, dans les contextes d'intervention.

En inscrivant la circulation des services financiers dans un cadre institutionnel distinct, les dispositifs de microfinance manifestent leur intention d'opposer deux types d'échanges et ainsi de rompre avec les pratiques de dette/créance prévalant au sein du réseau social ou encore qualifiées d'*informelles*. En revanche, la *continuité* est implicitement affirmée au travers de la volonté de ces dispositifs de libérer les personnes des relations préexistantes homogènes et isotropes considérées comme moins efficaces sur le plan économique.

Ce double positionnement revient finalement à considérer que la seule différence

entre ces deux types d'échanges résiderait dans les bénéfices plus ou moins grands qu'ils génèrent et les coûts de transaction afférents. Il présente une implication majeure : l'émergence d'une offre exogène qu'incarne le dispositif de microfinance impliquera, sans nuance, la mise en péril des relations de dette/créance préexistantes ou « informelles ». Au total, il s'agit de substituer deux liens marchands semblables, anonymes et ne mettant pas en jeu les identités sociales, tous les individus étant considérés comme équivalents, isolés et uniquement guidés par la satisfaction de leurs intérêts matériels. L'interaction qui se met en place entre les services financiers procurés par le dispositif de microfinance et ces pratiques est dans cette optique *univoque*. Elle s'enracine dans l'*utopie égalisatrice* autour de laquelle la théorie économique standard s'est construite laquelle identifie *disponibilité et accessibilité* ou pour être plus précis offre et demande solvable.

En effet, du point de vue de la théorie économique standard, les ménages pouvant répondre aux caractéristiques du contrat offert vont naturellement se détourner des pratiques de créance/dettes qu'englobent les liens financiers qu'ils tissent avec leur entourage et leurs substituer les services de crédit procurés par l'offre formelle. À l'inverse, les ménages se trouvant dans l'incapacité de répondre aux exigences contractuelles imposées par l'offre formelle de crédit, seront contraints de rester fidèles aux pratiques de dette/prêt qui prévalent au sein du réseau social. Au total, isolant la composante économique de l'acte d'endettement, la théorie économique appréhende l'existence du système financier informel comme *résiduelle et temporaire*.

Souscrire à ce cadre d'analyse des pratiques financières et monétaires de dette/créance met immédiatement en échec la question qui constitue le point de départ de notre recherche : quelles sont les *interactions réciproques* qui s'établissent entre un dispositif de microfinance et les pratiques financières et monétaires informelles lui préexistant?

La perspective qui est la nôtre exige donc d'opérer une rupture épistémologique avec la théorie économique *standard* c'est-à-dire de reformuler un certain nombre d'hypothèses propres à ce courant. Une première étape consiste à dépasser l'approche exclusivement contractuelle de la dette (et de la créance sa contrepartie) qui marque la séparation de deux univers : l'économique et le non économique qu'incarnent les sphères marchande et non marchande. Cette première rupture opérée grâce au recours à l'institutionnalisme américain nous invite par ailleurs à dépasser la dichotomie opposant "marché" et "réciprocité", deux modes antinomiques de circulation de biens et des services. C'est ici à Karl Polanyi et à certains de ses successeurs que nous empruntons une approche féconde de deux logiques antinomiques de la relation marchande habituellement identifiées au *marché* et pouvant coexister. La distinction entre logique de *place de marché* et logique du *lien de clientèle*, introduite par l'équipe de Jean-Michel Servet sur la base des travaux de Karl Polanyi, se fonde notamment sur la divergence de statut dévolu aux *obligations*: aucune forme d'obligation ne survit à la relation contractuelle de la place de marché alors que l'échange qui s'établit dans le cadre d'un *lien de clientèle* se situe dans une interrelation durable entre les échangistes.

Cette première rupture nous permet d'analyser le positionnement de la microfinance comme relevant davantage de la logique dite de la *place de marché*.

Par ailleurs, ce qui est du ressort de la logique marchande ou ce qui ne l'est pas ne se décrète pas de manière exogène, la délimitation est relative, propre à chaque société, sa culture, son histoire.

Ce postulat présente une implication forte pour notre objet de recherche puisqu'il nous invite à considérer les « forces du marché » comme générées par un cadre institutionnel qui leur préexiste et qui accompagne leur évolution. Le marché ne vient donc pas simplement s'inscrire dans un cadre institutionnel, il est le résultat d'une *construction sociale*. Cette posture nous amène à écarter l'hypothèse d'une identité entre disponibilité d'un bien, d'un service et accessibilité. Dans la perspective de cette recherche, l'accès à la liquidité au travers des pratiques de dette/créance ne se borne pas à des critères de solvabilité ou de besoin manifeste, il est également indissociable du statut social de chacun. Nier son importance conduit finalement à ignorer certains mécanismes de production et reproduction des inégalités et donc à risquer de les perpétuer. Au total, le paradoxe est que la logique de la *place de marché* ne peut fonctionner sans la logique qui fonde le *lien de clientèle* et qui renvoie à ce qui fait tenir une société dans son ensemble. Réhabiliter les mécanismes sociaux d'accès au marché, en l'occurrence à une offre exogène de liquidité que représente le dispositif de microfinance, nous permet donc de démontrer que l'illusion égalisatrice du marché masque les hiérarchies sociales et au fond ne les abolit pas.

Ces deux postulats -qui reviennent finalement à analyser les flux de dettes/créances au travers du prisme de flux de droits et d'obligations qu'ils incarnent- justifient pleinement notre objet d'étude. Davantage qu'une logique de substitution, l'insertion, l'appropriation, l'implantation des dispositifs de microfinance fondés sur une logique de *place de marché* doit donc se réaliser au travers des logiques de *liens de clientèle* présentes dans notre contexte d'étude.

Le rôle prépondérant des réseaux sociaux et des relations financières antérieures suggère ainsi une relation *dialectique* entre les services financiers offerts et les pratiques de dette/créance lui préexistant, que les personnes tissent avec leur entourage. Rendre compte de cette *dialectique* implique d'appréhender le *processus d'appropriation* et notamment de saisir les dimensions collectives de l'accès et la continuité de l'accès au dispositif de microfinance. Saisir cette dialectique passe en premier lieu par une compréhension fine, approfondie de la double fonction de la dette, économique et sociale laquelle se déploie à deux niveaux : individuel et collectif au sein des villages étudiés. En d'autres termes, il s'agit par l'observation fine de la réalité, de révéler un ensemble de règles qui font de la dette une *institution sociale*. Les logiques sous-jacentes aux pratiques de dette/créance que nous décrivons laissent au total entrevoir une gestion "collective" des surplus de richesse au niveau du réseau social. Ce résultat présente une implication forte.

Si l'on considère que l'implantation de l'IMF oppose à cette logique de gestion collective des surplus de richesse, de liquidité sous forme de dettes/créances une sorte d'individualisation des pratiques d'endettement, en se positionnant comme intermédiaire chargé de collecter l'épargne et d'octroyer des crédits, la question qui se pose alors est la suivante : l'accès aux services financiers du dispositif de microfinance vient-il rompre l'interdépendance économique et sociale au cœur des pratiques *instituées* d'endettement

Ainsi reformulée, notre problématique de recherche s'intéresse donc à l'évolution des comportements individuels et collectifs vis-à-vis des normes préexistantes suite à l'apparition d'opportunités d'endettement qui ne coïncident pas totalement avec les pratiques traditionnelles ou coutumières d'endettement dans notre contexte d'étude. En effet, le caractère exogène du dispositif ne signifie pas pour autant que celui-ci s'impose aux acteurs sans que ceux-ci n'aient aucune prise. Il se produit un *processus d'appropriation* individuel et collectif.

Nos observations de terrain concernant l'identification des *ressorts* de cette dialectique confirment que le scénario de la substitution totale n'est pas réaliste. Nous montrons que tout au plus, l'accès au microcrédit permet de relâcher les contraintes temporelles de liquidité : il diffère les anciennes pratiques de prêts et transferts voire en génère de nouvelles.

Finalement, l'expansion des marchés financiers véhiculée par les dispositifs de microfinance nous semble une opportunité privilégiée pour saisir les conditions d'émergence de la logique de marché dans des contextes où l'échange est essentiellement inséré dans les relations sociales.

Précisons à présent notre démarche de recherche.

Une démarche empirique qualitative et quantitative

Face aux enjeux soulevés par l'objet d'étude, notre réflexion s'appuie sur des données empiriques collectées dans des communautés ou villages indiens situés dans des zones montagneuses retirées au Sud-ouest du Mexique, dans l'État d'Oaxaca. Le travail de terrain s'est réalisé dans deux régions principales aux caractéristiques socio-économiques distinctes :

- La Sierra Sur, région montagneuse caractérisée par une proportion relativement faible de la population vivant et travaillant dans d'autres États du pays ou aux États-Unis;
- La Mixteca, région montagneuse caractérisée par une proportion élevée de la population vivant et travaillant dans d'autres États du pays ou aux États-Unis. Ce niveau élevé de migration constitue l'une des particularités de la région puisqu'il est à l'origine de flux importants de liquidité entre les membres du ménage ayant émigré et ceux qui sont restés vivre dans le village d'origine.

Le choix du contexte d'étude a été motivé par deux caractéristiques principales :

- Le qualificatif "indien" n'a rien d'instrumental ou d'exotique, il renvoie à l'appartenance à un groupe linguistique mais aussi et surtout à un modèle d'organisation sociale, une cohésion interne. Cependant, loin d'être totalement étanche ou "fermée" comme certains chercheurs l'ont longtemps considéré, l'organisation sociale de la communauté est le fruit d'une appropriation, une adaptation parfois même d'une

résistance par ses habitants aux dynamiques et influences externes.

La faiblesse de l'offre en services financiers procurés par des dispositifs de microfinance et l'absence totale ou quasi-totale d'institutions bancaires en fait un contexte d'analyse stimulant.

Par ailleurs, le dispositif de microfinance que nous avons étudié plus spécifiquement incarne véritablement le volotarisme de dépasser les contraintes physiques (éloignement, difficultés d'accès), sociales (langue, confiance) et économiques (absence de garanties matérielles) à l'emprunt afin de leur permettre d'accéder à un service de crédit et d'épargne de proximité.

La méthodologie d'enquêtes et de traitement des données de terrain a tenté modestement de coupler deux approches correspondant à deux postures méthodologiques et épistémologiques distinctes : l'une dite qualitative et l'autre quantitative. La première basée sur la compréhension de ce qui se joue au travers des pratiques des acteurs devait nous permettre d'accéder à la fois aux logiques sous-jacentes aux processus de décision individuels et à la part d'universel que contient chaque processus individuel pris isolément. Il s'agissait ainsi, au fil de la recherche d'opérer un retour incessant sur les présupposés initialement formulés afin de les affiner, les valider ou dans le cas extrême, les rejeter. Basée sur un grand nombre d'observations, cette méthode doit faire émerger une idée plus assurée des mécanismes à l'œuvre. La seconde approche aborde l'épreuve des faits du point de vue de l'agrégation statistique et de la mise en relation économétrique. Elle vise la confrontation des mécanismes à l'oeuvre à l'observation du résultat des décisions individuelles. Soulignons que la pertinence de la collecte et de l'analyse quantitatives des données dépend fortement de la réalisation préalable d'un travail qualitatif de collecte d'information.

Au total, la recherche s'appuie sur de nombreux entretiens approfondis menés essentiellement auprès des bénéficiaires du dispositif de microfinance, sur des observations réalisées au cours de nombreux séjours prolongés dans les villages et enfin sur une base de données compilant les informations obtenues par enquête auprès de 319 ménages. Par ailleurs, nous avons eu accès à la base de données de l'IMF récapitulant l'historique des prêts obtenus par 488 emprunteurs constitués en groupes solidaires dans les villages étudiés localisés dans la Sierra Sur.

Utilisées conjointement, ces deux méthodes de collecte et d'analyse des informations de terrain devaient nous permettre de mettre en évidence les dimensions collectives et individuelles de l'appropriation d'un dispositif de microfinance au travers des modalités d'accès, d'utilisation des services de crédit et au travers des interactions qui s'établissent entre ce dispositif et les pratiques de dette/créance lui préexistant.

Une démonstration qui s'articule en quatre parties

Résumons les quatre parties du présent travail.

1. Cadre théorique et méthodologie de la recherche

Une première partie développera le cadre théorique de la thèse et organisera la construction de l'objet d'étude. Contrairement à la démarche hypothéico-déductive, les outils théoriques mobilisés constituent un cadre théorique *ad hoc* qui résulte d'une confrontation répétée entre les faits observés et la théorie. Disposer d'outils théoriques adéquats permettant de rendre compte de la complexité de la relation établie entre le dispositif de microfinance et les pratiques monétaires et financières qui lui préexistent constitue la préoccupation centrale de cette première partie. Cette posture implique une rupture épistémologique qui permet d'extraire le lien de dette/créance de la matrice de l'échange marchand. Le recours à l'institutionnalisme américain nous permet de consacrer un rôle central aux éléments traditionnels et coutumiers sur ce que l'on apparente à l'activité économique et aux influences collectives et sociales sur les comportements individuels. Aussi, l'échange matérialisé par le lien de dette/créance est conçu comme d'emblée social, défini par un ensemble de règles qui en font une *institution* (*chapitre 1*). La vision de la sphère économique comme un domaine autonome non-déterminé par le tissu, les relations sociales, thèse qui oppose définitivement *statut* et *contrat* est à nouveau mise en échec par le recours à la distinction entre deux logiques d'échange marchand : celle de la *place de marché* et celle du *lien de clientèle*. Nous montrons en effet le paradoxe que la logique de la *place de marché* ne peut fonctionner sans la logique qui fonde le *lien de clientèle* et qui renvoie à ce qui fait tenir une société dans son ensemble. L'avènement d'un système de marché entendu comme la circulation des biens et services fondée sur la logique de la place de marché est déterminé et s'inscrit donc dans un contexte institutionnel qui lui préexiste.

Cette rupture nous permet de postuler que l'insertion, l'appropriation, l'implantation des dispositifs de microfinance fondés sur une logique de *place de marché* se réalise au travers des logiques de *liens de clientèle* présentes dans notre contexte d'étude.

Point d'orgue de l'articulation entre logiques individuelle et collective, l'approche de la dette comme une institution sociale nous incite à revenir sur l'approche du comportement humain et notamment à dépasser l'opposition entre individualisme et holisme méthodologiques pour envisager les individus comme des *acteurs* en interaction les uns avec les autres (*chapitre 2*).

Le cadre théorique étant précisé, il s'agit alors de décrire les méthodes choisies pour collecter et analyser les données empiriques (*chapitre 3*).

2. Dimensions individuelle et collective de la dette au Mexique

Appréhender les mécanismes de l'appropriation ou l'insertion des services financiers procurés par un dispositif de microfinance dans les pratiques de dette/créance préexistantes exige de restituer les logiques sous-jacentes à ces pratiques. Cela ne peut se faire sans une compréhension du double rôle économique et social de la dette au niveau du village et des unités domestiques dans le contexte étudié (*chapitre 4*). Couplées à une approche des dimensions collectives de l'action individuelle, posée au

cours de la *partie 1*, nos observations de terrain nous autorisent à avancer que la circulation de la dette et sa reproduction perpétuelle assurent le fonctionnement socio-économique du village. Les logiques sous-jacentes aux pratiques de dette/crédance que nous décrivons laissent au total entrevoir une gestion “collective” des surplus de richesse au niveau du réseau social. Ce résultat présente une implication forte.

Si l'on considère que l'implantation de l'IMF oppose à cette logique de gestion collective des surplus de richesse, de liquidité sous forme de dettes/crédances une sorte d'individualisation des pratiques d'endettement, en se positionnant comme intermédiaire chargé de collecter l'épargne et d'octroyer des crédits, la question qui se pose alors est la suivante : l'accès aux services financiers du dispositif de microfinance vient-il rompre l'interdépendance économique et sociale au cœur des pratiques instituées d'endettement?

Avant de continuer notre cheminement, nous nous attachons à présenter un bref état des lieux du secteur mexicain des finances rurales, ses évolutions récentes et ses principaux enjeux. Dans cette mouvance, nous présentons le dispositif de microfinance étudié dans ce travail (*chapitre 5*).

3. Une insertion de l'IMF prenant appui et renforçant les réseaux sociaux d'accès à la liquidité

La disponibilité d'une offre contractuelle de liquidité ne rencontre pas automatiquement une demande qui serait le résultat exclusif d'une évaluation de l'utilité espérée que le bien ou le service doit procurer au client-bénéficiaire. En effet, peut-on réellement ramener les critères de *justice sociale* à une comparaison interindividuelle des *moyens* dont chacun dispose et considérer ainsi que les seuls critères d'exclusion de l'accès au marché seraient à rechercher soit au niveau des caractéristiques de l'offre dont certains ménages ne pourraient remplir les conditions requises, soit à celui des caractéristiques de la demande émanant des ménages au sein de la population-cible ? C'est l'objet de cette troisième partie qui se focalise sur les mécanismes d'accès à la source de liquidité procurée par le dispositif de microfinance ainsi qu'aux moyens mis en place par les bénéficiaires pour s'assurer la continuité de cet accès.

Nous montrons que des facteurs liés à l'appartenance sociale entrent en jeu et déterminent non seulement l'accès au dispositif de microfinance (*chapitre 6*) mais également, la *continuité de cet accès* (*chapitre 7*). Ces déterminants sociaux rendent peu probable l'hypothèse de la substitution totale des relations de dettes/crédances, qui prévalent au sein du réseau social, par l'offre de crédit procurée par l'IMF. Le recours aux analyses statistique et économétrique confirme ces résultats (*chapitre 8*).

4. Modalités collectives d'ajustement de l'offre de l'IMF à la demande des emprunteurs

Après avoir démontré que l'accessibilité de l'offre en services de crédit procurée par l'IMF dépendait largement de déterminations sociales, cette quatrième partie se penche sur les

mécanismes d'ajustement de l'offre et la demande. La théorie économique considère que face à un niveau élevé de rationnement du crédit l'offre rencontrera systématiquement une demande au moins équivalente. Ainsi, en théorie, l'emprunteur préférera systématiquement emprunter le montant maximal qui lui est proposé par le dispositif de microfinance. Nos données empiriques invalident la portée explicative de ce modèle dans un contexte de situation quasi-monopolistique du dispositif de microfinance. Dans un premier temps, nous mettons en évidence que l'évolution relativement homogène de l'offre rencontre, au cours des renouvellements successifs du crédit, une demande différenciée à la fois par rapport aux règles pré-établies d'augmentation progressive des montants octroyés et entre membres d'un même groupe solidaire (*chapitre 9*). Le dernier chapitre s'intéresse aux stratégies collectives et individuelles adoptées par les emprunteurs pour faire en sorte que leurs besoins en liquidité différenciés concordent avec l'offre relativement indifférenciée de l'IMF. Nous proposons de d'inscrire cette réflexion dans le cadre analytique du couple *défection* et *prise de parole* élaboré par Albert Hirschman. La conclusion qui se dégage de l'analyse de nos données de terrain est qu'en situation monopolistique la stratégie des emprunteurs pour rendre l'offre de l'IMF adéquate à leurs besoins évalués collectivement se porte sur une voie intermédiaire au travers d'arrangements collectifs tacites qui ne relèvent ni de la défection ni de la prise de parole. Cette stratégie est génératrice d'une forme nouvelle d'asymétrie d'information pour l'IMF.

Par-delà l'augmentation progressive des montants prêtés, le renouvellement du crédit au cours des cycles de crédit successifs, organise en quelque sorte la *reproduction* d'un *droit d'accès à la liquidité*. Dans ce cadre, nos résultats nous enseignent que les stratégies adoptées par les emprunteurs visent au fond à faire-valoir et préserver le *droit d'accès à la liquidité* que pourvoit l'IMF au travers de ses services de crédit (*chapitre 10*).

Première partie. Cadre théorique et méthodologie de la recherche

Introduction

Le travail que nous présentons ici s'inscrit dans une démarche résolument empirique. L'observation de terrain n'est cependant pas considérée comme l'instance de vérification d'une problématisation préalable mais le point de départ de celle-ci. Les données empiriques participent en effet à la construction de l'objet étudié. Dans cette optique, notre approche s'est affranchie d'un certain nombre de restrictions théoriques posées par l'économie standard¹ incarnée par le courant néo-classique et les courants se situant dans sa filiation. Cette rupture éclaire une posture épistémologique « hétérodoxe » fondée sur l'élaboration d'un cadre théorique *ad hoc*². Cependant, loin de se constituer en un courant homogène, chaque courant qui se revendique de l'hétérodoxie suggère une analyse divergente de l'économie standard sur un « objet » ou concept spécifique. Notre

¹ À la suite d'Olivier Favereau, nous emploierons l'adjectif *standard* pour désigner « *tout ce qui, en théorie économique s'appuie, pour sa validité formelle ou son interprétation analytique, sur la théorie de l'Équilibre général* » [Favereau, 1989, p. 277]. Ceci sous-tend deux hypothèses centrales : la rationalité des comportements individuels est réduite à l'optimisation, la coordination des agents individuels est réduite au marché [id].

recherche mobilise certains d'entre eux dans une relation de complémentarité et non pas de façon exclusive. Cette diversité explique l'apparence quelque peu « *opportuniste* » de notre cadre théorique. Appréhender la complexité de l'insertion d'un dispositif de microfinance dans les pratiques financières et monétaires informelles lui préexistant impliquait de puiser dans différents outils théoriques afin de construire un cadre d'analyse adéquat permettant d'embrasser la diversité des dimensions de notre objet d'étude. Notre postulat de départ se fonde sur le rejet d'une approche de l'acte de dette-prêt ou encore d'épargne-endettement comme une simple relation de l'individu vis-à-vis de lui-même ou vis-à-vis d'un co-contractant anonyme avec lequel la relation s'instaure et prend fin avec cette opération purement comptable.

Les opérations et relations financières sont d'emblée comprises comme porteuses d'un rapport au groupe. Ce rapport à la société se manifeste dans une double dimension : *verticale* (ou relation à la totalité sociale) et *horizontale* (ou relations interpersonnelles). La dimension verticale est appréhendée par le recours à l'institutionnalisme américain qui définit l'institution comme une contrainte sociale, produit de l'action collective et qui contrôle l'action des individus. L'ambivalence de l'institution vient donc du fait que l'action collective peut temporairement léser les intérêts personnels, mais en même temps, elle est le fruit de l'action individuelle.

La dimension *horizontale* du rapport à autrui s'appuie quant à elle sur le recours à la « théorie de l'encastrement » de la Nouvelle Sociologie Économique qui met l'accent sur l'analyse du comportement humain du point de vue de l'influence qu'exercent les relations sociales sur ses actions économiques. Dans cette optique, Mark Granovetter développe deux concepts : le concept d'encastrement et celui de réseau social.

Les actions économiques sont donc des construits sociaux. Cette posture affirme le rôle central dévolu aux droits et obligations lesquels préexistent et perdurent au-delà de la relation économique. Les liens financiers sont donc entendus comme ensemble de relations de dettes / créances qui régissent les rapports sociaux (*chapitre 1*).

Ce cadre théorique nous enjoint à revenir sur la notion de comportement humain et à dépasser l'individualisme méthodologique qui se contente d'appréhender individu et société de façon juxtaposée. L'action humaine appréhendée comme un acte isolé réduit à un arbitrage en termes de coûts/bénéfices aurait une portée analytique limitée dans la démarche adoptée dans ce travail. Le rejet de l'individualisme méthodologique ne se fait pourtant pas au bénéfice d'un recours au holisme méthodologique.

L'*individualisme éthique* de Sennous fournit les premiers éléments de la prise en compte de l'interaction sociale dans le processus de décision. Son approche ne rompt cependant pas complètement avec l'individualisme méthodologique et conserve notamment l'hypothèse d'une prise de décision atomisée. C'est donc l'*individualisme institutionnel* qui nous fournit les éléments conceptuels pour rendre compatibles un certain degré de limitation de l'autonomie avec le postulat individualiste. Dans cette optique, l'action humaine est un *processus* dynamique qui se déroule dans un milieu hétérogène

² Tout au long de ce travail, les italiques sont utilisés dans trois cas de figures : pour des concepts propres à certains auteurs et employés régulièrement au cours de la thèse ; pour accentuer le sens de certains termes ou de certains arguments de notre propre réflexion ; et enfin pour des termes ou expressions en langue étrangère.

constitué par une pluralité d'acteurs, elle est également un système constitué par les attentes réciproques des acteurs. Enfin, l'action a un sens pour chacun des acteurs (*chapitre 2*).

Cette vision de l'action humaine rend incontournable et justifie pleinement d'adapter le processus de collecte de données empiriques. L'observation a donc adopté une méthode microéchelle valorisant la saisie des processus de décisions et des jugements de valeur et du sens qui leurs sont sous-jacents et dont les pratiques tirent leur signification. La généralisation de nos observations est fondée sur une approche en « compréhension » dans le sens donné par Weber au terme *verstehen*, c'est-à-dire à l'aide de la recherche de la part d'universalité dans des catégories subjectives (*chapitre 3*).

Chapitre 1. Appréhender dette et marché comme des principes institutionnalisés

« Ce n'est pas l'absence de monnaie ou l'absence de marchands qui différencient le don du marché ; c'est l'objectif fondamental de l'acte. Il s'agit de faire naître et de nourrir par l'échange une relation sociale, renforçant les dettes de chacun au bénéfice de tous, et non de satisfaire des besoins ou d'accumuler de la valeur matérialisée sans laisser de trace personnelle dans les rapports entre échangistes » [Latouche, 1998 :153].

Introduction

Notre démarche de construction d'un cadre théorique est motivée par la volonté suivante : disposer d'outils théoriques adéquats permettant de rendre compte de la complexité de la relation établie entre le dispositif de microfinance et les pratiques monétaires et financières qui lui préexistent.

Or, l'approche choisie pour analyser le rôle et la justification des pratiques financières informelles ou encore du « marché financier informel » s'avère déterminante pour l'analyse de l'émergence et des modalités d'insertion des dispositifs de microfinance dans leur contexte d'implantation. La différence majeure entre les différentes postures rencontrées dans la littérature économique académique sur les relations monétaires et financières préexistantes au dispositif de microfinance ou de manière générale à l'offre financière « formelle » se situe en partie au niveau du statut dévolu aux *droits* et aux *obligations* au sein de la relation d'échange et plus spécifiquement entre le créancier et le débiteur.

Les approches contractuelles postulent l'égalité des co-contractants et identifient pleinement l'obligation à l'extinction de la dette. Dans cette optique, les relations marchandes sont considérées comme universelles et la microfinance en se situant dans la continuité de ces relations informelles homogènes et isotropes ne ferait que libérer les

personnes des relations préexistantes considérées comme moins efficaces sur le plan économique. La substitution progressive est annoncée³. Ce point de vue est commun à plusieurs courants de pensée qui ont successivement envisagé le fonctionnement du système financier dans les pays du sud. Que les « dysfonctionnements » constatés sur les marchés financiers dans ces contextes résultent des distorsions politiques (courant keynésien et théorie de la répression financière) ou de l'imperfection de l'information caractérisant la relation prêteur/emprunteur dans ces contextes⁴ (Néo-institutionnalisme), l'existence du système financier informel est considérée comme *résiduelle et temporaire*. Ces courants débouchent sur le *dualisme financier* qui implique qu'à défaut d'accès à la finance formelle (en raison des distorsions ou de l'impossibilité pour les institutions formelles de discriminer les bons emprunteurs des mauvais), les emprunteurs se tournent vers l'offre informelle.

Ces approches isolent donc la composante économique de la dette. Un pas est franchi par la théorie des jeux qui interroge différemment la stratégie de l'individu et envisage, au travers de la prise en compte de l'interaction sociale, la possibilité d'un comportement individuel non standard, non totalement prédéterminé. Pourtant, si ce cadre théorique octroie aux flux de droits et d'obligation une place centrale, leur rôle est instrumentalisé et l'action collective qui se manifeste au travers de la réciprocité issue de la coopération se justifie uniquement par la volonté des individus d'atteindre des objectifs exclusivement individuels. Le renoncement de l'individu à maximiser ses gains personnels n'est qu'apparent : dès lors qu'apparaissent des opportunités extérieures déviant l'individu de la coopération, la réciprocité ou l'échange ne prendra pas place. Dans ce cadre, l'apparition d'une offre exogène de crédit, représentée dans notre recherche par le dispositif de microfinance, mettrait en échec le système de prêt basé sur une dynamique de réciprocité différée.

Dans la lignée des approches institutionnalistes, nous suggérons d'adopter une analyse intrinsèque et non pas instrumentale des droits et obligations. L'institutionnalisme fournit un cadre d'analyse de la dette comme fondatrice de l'échange. Ce dernier revêt plusieurs formes décrites par Polanyi dont la forme marchande qui nie toute forme de hiérarchie et de différence de statut entre les co-contractants dans le cadre d'une relation limitée dans le temps. La dimension statutaire et la perpétuation de la relation au-delà de la transaction sont cependant ré-introduites au sein de la relation marchande par le biais de l'identification, par l'équipe de Jean-Michel Servet et sur la base des travaux de Polanyi, de deux logiques sous-jacentes distinctes : celle de la *place de marché* et celle du *lien de clientèle* [Servet (dir.), 1999]. Le *lien de clientèle* qui caractérise une forme de relation marchande témoigne de la position dominante des droits et obligations qui préexistent et perdurent au-delà de la transaction. Par ailleurs, dans le prolongement de l'héritage institutionnaliste ces outils analytiques nous autorisent à réaffirmer que tout échange même celui qui s'inscrit dans le cadre de la *place de marché* ne vient pas simplement s'inscrire dans un contexte spécifique, il est le résultat de ce contexte.

³ Cette approche « évolutionniste » est d'ailleurs largement relayée par les institutions internationales qui prétendent vouloir favoriser l'élaboration de formes « efficaces » de protection sociale pour les « pauvres ».

⁴ Générant des comportements irrationnels ou atypiques du point de vue de la théorie économique.

Au total donc, le marché est considéré comme un *construit social*. Si l'on retient ce cadre théorique, alors l'implantation de la microfinance s'appréhende comme un processus qui comprend l'action collective objectivée au travers des lois, des coutumes et des normes -qui fondent la société dans laquelle le dispositif s'insère- qui lui préexistent et accompagnent son insertion, son évolution et son *appropriation*.

Section 1. Approches exclusivement contractuelles du système financier « informel » dans les pays en développement

Les approches du système financier dit informel dans les pays du Sud, développées par la théorie économique standard le cantonnent le plus souvent à une finalité exclusivement économique. Les obstacles au développement et au fonctionnement du système financier formel attribués aux contextes des pays du Sud seraient à l'origine de la vigueur de son pendant « informel ». Plusieurs courants de pensée ont successivement analysé le fonctionnement du système financier dans ces contextes et ont inspiré des politiques publiques contemporaines. Dans les années 1950, prévaut le courant dit « traditionnel » d'inspiration keynésienne qui aborde les dysfonctionnements ou imperfections du « marché » du crédit du point de vue de la faiblesse des capitaux disponibles et notamment celle du niveau d'épargne (§1). Le courant qui succède à l'approche « traditionnelle » est celui de la répression financière, théorie néo-classique développée dans les années 1970 par McKinnon [1973] et Gurley et Shaw [1967]. Sur la base du constat de l'échec des politiques interventionnistes et des dysfonctionnements des systèmes financiers formels ou officiels, le courant de la répression financière accuse l'Etat, au travers du « *contrôle des taux d'intérêt et leur maintien à un niveau artificiellement bas* » [Wampfler, 2004 : 64] d'avoir entravé les règles du marché [Gentil et Hugon, 1996]. La libéralisation financière est logiquement encouragée (§ 2). Les dernières avancées de la théorie économique concernant l'analyse des systèmes financiers dans les pays du Sud ont été accomplies dans le cadre de l'économie néo-institutionnelle. S'appuyant sur les avancées de l'économie de l'information, le courant néo-institutionnaliste rompt avec le cadre d'analyse néo-classique et ouvre la voie à un renouvellement des analyses des systèmes financiers dans les pays du Sud (§ 3).

§1. L'approche traditionnelle d'inspiration keynésienne

En dépit des nombreuses critiques formulées à l'encontre de la théorie keynésienne concernant notamment son inadéquation aux problématiques des pays en voie de développement, c'est en vertu de ces analyses que les économistes du développement ont donné au crédit rural une place privilégiée dans le processus de croissance agricole. Aussi, durant la période de l'après-Guerre, les politiques de modernisation agricole des pays du Sud se sont largement fondées sur le crédit [Mounier, 1992 ; Wampfler, 2004]. Sous l'influence des théories keynésiennes, la faiblesse de l'investissement aux niveaux macro et micro économiques, était jugée responsable du « sous-développement ». En effet, la justification théorique du rôle du crédit comme levier de la croissance est la suivante : l'emprunt génère de nouvelles capacités productives lorsqu'il est destiné à financer l'investissement. En conséquence, le développement de l'épargne disponible

joue un rôle central, les institutions bancaires également ⁵.

Cependant, il était admis que l'impulsion donnée par l'investissement ne pouvait être induite par l'épargne des ménages ruraux considérés incapables d'épargner. Dans ce contexte, le crédit public est apparu comme l'instrument privilégié de la politique de croissance. En effet, durant cette période, les gouvernements n'ont pas réellement tenté de développer les systèmes financiers et se sont davantage focalisés sur l'affectation des ressources vers des activités délaissées par le système bancaire, notamment les productions agricoles tournées vers l'exportation (café, coton, arachide, etc.).

Dans cette optique, les banques ont, dans certains pays, été nationalisées (en Inde, Indonésie, Mexique, etc.) et dans les pays où ne prévalait pas de tradition bancaire à proprement parlé, des institutions financières du développement (banques de développement et banques agricoles) ont été créées [Assidon, 1996]. Les pays d'Afrique francophone se sont inspirés du modèle français, ceux d'Amérique latine, de celui des Etats-Unis. De faibles taux d'intérêts subventionnés devaient par ailleurs stimuler la demande de crédit des populations rurales, favoriser l'utilisation d'intrants et donc soutenir le développement des petites exploitations agricoles. Enfin, les institutions internationales vouées au développement telles que la Banque Mondiale ou la FAO (Food and Agriculture Organisation) ont engagé sur cette période des montants considérables dans cette voie.

Néanmoins, dès les années 1970, la politique de libéralisation financière vient rompre avec des systèmes financiers conçus et organisés comme « *partie fonctionnelle* » des politiques de développement [Assidon, 1996 :157].

§2. La rupture provoquée par la théorie de la répression financière

La théorie de la répression financière opère une remise en cause du rôle de l'Etat dans le développement du secteur financier. Ce courant s'est fondé autour de deux contributions principales, celle de Mac Kinnon [1973] ainsi que celle de E. Shaw [1967]. L'analyse de Mac Kinnon se situe dans le cadre d'une économie « fragmentée » peu monétarisée au sein de laquelle les unités économiques sont réduites à l'auto-financement, ce qui implique une épargne préalable sous forme d'actifs productifs ou de dépôts bancaires. Le niveau d'épargne sous forme de dépôts bancaires est supposé positivement corrélé avec le niveau de sa rémunération réelle ou taux d'intérêt. Ainsi, selon Mac Kinnon, l'accroissement du niveau du taux d'intérêt doit conduire à un processus de monétarisation de l'économie via la création d'un marché de l'épargne. Baptiste Venet souligne d'une part que dans cette situation « [...] *ce n'est plus le marché qui détermine le prix mais le prix qui crée le marché !* » [Venet, 1994 : 3], et d'autre part, il relève que la faiblesse de l'analyse livrée par Mac Kinnon provient du fait que celui-ci n'aborde pas explicitement la question du passage d'un système basé sur l'auto-financement à celui basé sur l'intermédiation financière.

⁵ Dans l'approche classique, les institutions bancaires organisent la collecte de l'épargne et autorisent la rencontre de l'offre et de la demande de capitaux. Dans l'approche Keynésienne, leur rôle consiste à « transformer les liquidités », c'est-à-dire qu'elles transforment les encaisses monétaires liquides en des actifs moins liquides [Mounier, 1992].

L'apport de Shaw se situe quant à lui dans le cadre d'une économie monétarisée c'est-à-dire une économie qui a déjà atteint le stade du développement financier correspondant au financement interne. Dans ce contexte, la hausse du taux d'intérêt sur les dépôts doit encourager l'épargne et accroît donc la capacité de crédit des intermédiaires financiers. C'est en réalité le modèle de Shaw que recouvre ce que l'on nomme *Théorie de la répression financière*. Ainsi, dans le contexte de « monnaie interne » Shaw [1973] prévoit que si les taux d'intérêts réels sont établis arbitrairement par l'autorité publique en dessous des niveaux d'équilibre du marché, la croissance économique se trouve affectée au travers des mécanismes suivants :

- La baisse des dépôts bancaires se répercute sur la quantité de fonds disponibles pour l'investissement ce qui fixe l'investissement en dessous de son niveau optimal, enfin, la qualité de l'investissement est affectée car les intermédiaires bancaires sont contraints par l'Etat de financer des projets à faible rentabilité.

Les auteurs du courant de la répression financière ont donc été conduits à préconiser une politique de libéralisation financière, reposant sur le concept d'approfondissement financier ou *financial deepening*, pour rompre avec les politiques d'inspiration keynésienne.

La théorie de la répression financière a été largement critiquée tant du point de vue de ses limites sur le plan analytique que sur les effets controversés de la mise en œuvre de la politique de libéralisation. Sur le plan analytique, la critique qui nous intéresse ici concerne les lacunes de l'approche par rapport aux aspects structurels et notamment ceux relatifs à l'existence du secteur financier informel. En effet, pour les défenseurs de la libéralisation financière, la vigueur du secteur financier informel est l'expression de la répression financière et la fragmentation de l'économie. Vision à laquelle la Banque Mondiale adhère dans son rapport sur le Développement de 1989⁶. Dans cette optique, la finance informelle est vouée à disparaître c'est-à-dire, à être remplacée par les intermédiaires financiers formels. C'est précisément sur la remise en cause du lien entre répression financière et existence d'un secteur financier, informel, non-officiel que la critique néo-structuraliste va se forger. La remise en cause de l'hypothèse de perfection naturelle des marchés conduit les néo-structuralistes à appréhender le secteur financier informel comme une alternative efficace dans un contexte d'information asymétrique et de coûts de transactions élevés.

§3. Le renouvellement des analyses dans le cadre de la théorie néo-institutionnelle

A- Aux fondements du courant néo-institutionnaliste : l'incomplétude de l'information

Le courant de pensée néo-institutionnaliste ou encore Théorie des organisations est apparu au milieu de années 1970, Oliver Williamson en est le principal chef de file

⁶ World Development report [1989].

[Guerrien, 2000 :356]. Si le nom que porte ce courant peut laisser supposer une filiation avec le courant *institutionnaliste* américain des années 1920, soulignons que contrairement à ces derniers, les néo-institutionnalistes se positionnent explicitement dans la mouvance néo-classique. Leur originalité réside dans le fait qu'à l'inverse de la majorité des néo-classiques, ils considèrent que les marchés « parfaits » n'émergent pas naturellement de l'agrégation des choix individuels [Floro, 1991]. L'hypothèse sous-jacente consiste à énoncer que contrairement au marché walrasien, les agents ne disposent pas d'une « *information complète, [d'] une capacité de calcul illimitée et [d']un ensemble complet et ordonné de préférences* » [Wampfler, 2004 : 68]. Ce que l'on nomme *économie de l'information* a donc introduit deux hypothèses fondamentales constituées par l'incomplétude de l'information et l'incomplétude des contrats qui permettent d'appréhender l'imperfection des marchés comme moteur de l'apparition d'organisations et d'institutions « hors marché ». L'imperfection de l'information explique les comportements individuels « irrationnels » ou atypiques du point de vue de la théorie néo-classique ; elle ouvre également la voie à l'adoption de comportements opportunistes individuels ou collectifs. L'émergence et la persistance d'organisations⁷ « hors marché » jouent un rôle complémentaire par rapport à celui-ci et permettent dans un contexte de coûts de transactions⁸ élevés de tendre vers l'efficace.

Ainsi, pour les néo-institutionnalistes, les organisations constituent dans certaines situations « *un moyen plus efficace que le 'marché' pour affecter les ressources* » (*id*). Malgré la critique de l'optimum de Pareto comme critère de référence, l'efficacité demeure cependant l'objectif vers lequel il faut tendre, le courant néo-institutionnaliste est dans cette optique *normatif*, puisqu'il s'agira d'identifier les formes d'organisation les « plus efficaces », c'est-à-dire, celles qui permettront de limiter au maximum les coûts de transactions ; les asymétries d'information et de garantir au mieux le respect des engagements [Guérin, 2000].

L'État n'est plus jugé responsable des imperfections du système financier dans les pays en voie de développement ; dans la mesure où son action serait source d'amélioration, son intervention est encouragée [Stiglitz, 1986]. Soulignons que si le néo-institutionnalisme au travers de *l'économie de l'information* s'est révélé particulièrement fécond dans l'analyse du secteur financier et des « innovations institutionnelles » constatées dès la fin des années 1970, ce courant est à l'origine d'un profond renouvellement d'une grande variété de phénomènes dans les contextes ruraux des pays en voie de développement.

« The theory of rural organization based on rational peasants in environments

⁷ Entendues comme un réseau de contrats bilatéraux.

⁸ Les coûts de transactions comprennent selon O. Williamson l'ensemble des coûts qui résulte de la relation contractuelle. Ils recouvrent essentiellement les trois catégories suivantes. Premièrement, « les coûts de recherche des différentes éventualités qui peuvent survenir pendant la période où le contrat s'exécute » ; deuxièmement, « les coûts provoqués par les négociations entre les parties » auxquels s'ajoutent « les coûts de la rédaction puis de la mise en forme du contrat qui en résulte » ; enfin, « les coûts inhérents à la recherche et au fonctionnement des systèmes –légaux ou autres- qui garantissent que chacun respectera ses engagements ». [Guerrien, 2000, p. 118].

where information is imperfect and costly provides a simple explanation for a wide variety of phenomena in LDCs [Low Developed Countries]. » [Stiglitz, 1986, p. 257].

Les organisations ou les arrangements collectifs recouvrent une certaine légitimité⁹ et leur existence est appréhendée en relation avec le vide laissé non seulement par le marché mais également par l'Etat ; l'interdépendance entre ces trois entités est donc reconnue [Guérin, 2000].

B- La portée de l'économie néo-institutionnelle dans l'analyse du secteur financier dans les pays en développement.

Les populations vivant dans les pays en voie de développement font face à des environnements plus incertains et plus risqués notamment du fait de l'occurrence plus élevée de l'incomplétude des marchés : « *Market failure is more prevalent in LDCs.* » [Stiglitz, 1989 :197]. C'est en référence à ce contexte que la relation ou transaction financière¹⁰ est appréhendée dans le cadre de modèles de type *principal-agent*, le principal effectuant une « tâche » pour l'agent et ce moyennant une rétribution. Dans le cas de l'analyse de la transaction financière, le rôle du principal est occupé par le prêteur et celui de l'agent par l'emprunteur.

L'imperfection des marchés financiers résulte en partie du constat que l'information est coûteuse et asymétrique¹¹. Ces caractéristiques engendrent deux risques majeurs, celui de l'anti-sélection et celui de l'aléa moral. L'*anti-sélection* signifie dans le cadre de la transaction financière que le prêteur est induit à octroyer un prêt aux emprunteurs dont les projets sont les plus risqués parmi l'ensemble des individus intéressés par la transaction, dans ce cas, le défaut de remboursement est dit *stratégique, volontaire* [Ray, 1998]. Le *risque moral* intervient après l'octroi du prêt et implique que le prêteur ne peut s'assurer que l'emprunteur mettra tous les moyens en œuvre pour assurer la réussite du projet financé et donc augmenter la probabilité de remboursement. Dans le cas du risque moral, le défaut de remboursement est involontaire. Par ailleurs, l'environnement institutionnel ne permet pas de rendre les contrats parfaitement « enforceable ». Cela signifie que malgré les précautions prises dans l'établissement des termes du contrat, une part d'incertitude

⁹ Les arrangements institutionnels tels que le métayage ne sont plus appréhendés comme des organisations inefficaces ; les néo-institutionnalistes s'attachent donc à en déceler la rationalité intrinsèque et à démontrer qu'ils sont efficaces par rapport aux caractéristiques de l'environnement au sein duquel ils se sont développés [Stiglitz, 1986].

¹⁰ O. Williamson [2000] se situant dans la lignée de J.R Commons estime que l'analyse par les coûts de transactions confirme que la transaction constitue bien l'unité d'analyse de base de la théorie Néo-Institutionnaliste.

¹¹ Les autres caractéristiques de l'imperfection du marché du crédit dans ces contextes sont : la tendance à la segmentation (le prêteur informel ne prête qu'à un cercle de connaissance restreint), les transactions liées (le crédit est rattaché à d'autres activités, la transaction sur le marché du crédit dépendant des transactions sur les autres marchés : terre, travail, etc.), les taux d'intérêts pratiqués ne sont pas homogènes entre les prêteurs, le crédit est rationné, la relation de crédit est généralement exclusive (les individus empruntent généralement auprès du même prêteur). L'ensemble de ces éléments définissent donc un marché non parfaitement compétitif [Voir Ray, 1998 : 540 sq.].

persiste quant au respect des engagements des deux parties contractantes.

L'objectif ultime du prêt étant le remboursement de celui-ci (le capital) ainsi que des intérêts générés par cette transaction, l'existence d'asymétries d'information exigera donc de la part du principal (prêteur) de fournir des efforts intensifs pour acquérir cette information et discriminer les emprunteurs en fonction de leur intention à rembourser et donc leur niveau de risque pour le prêteur.

Pour se faire, les banques du secteur formel ont traditionnellement recours à des techniques visant à réduire le risque de défaut de remboursement, lesquelles comprennent de manière schématique :

- L'adossement au prêt d'une garantie matérielle¹² ;
- Le rationnement du crédit¹³

Le problème fondamental auquel les banques du système formel sont confrontées dans les pays en voie de développement est que le recours couplé à ces instruments est difficile voire impossible ou se traduit par l'exclusion des populations pauvres du marché du crédit.

Par ailleurs l'accès à l'information pour sélectionner les « meilleurs » emprunteurs est rendu difficile (coûts de transaction élevés) étant donné le degré d'informalité des activités économiques menées par les populations précaires, notamment en milieu rural. Le degré d'incertitude est d'autant plus élevé qu'il s'agit d'une transaction inter-temporelle dans un univers caractérisé par un niveau élevé d'incertitude (aléas non probabilisables) et de

¹² En théorie, on considère que la garantie matérielle prend deux formes principales censées assurer l'efficacité de ce mécanisme. La première situation correspond à une garantie à laquelle les deux contractants accordent de la valeur. La seconde situation est celle où le bien tenare lieu de garantie n'a pas de valeur pour le prêteur mais l'emprunteur lui accorde beaucoup d'importance. Soulignons que la première forme présente l'avantage de couvrir le prêteur en cas de défaut de remboursement involontaire. La seconde forme peut être illustrée par la pratique du prêt sur gage de la part d'une commerçante du milieu rural, pratique décrite par M-M Ouhallaux [1999]. Cette commerçante, nous dit cette ethnologue, garde en garantie des objets de ses clients leur d'usage. Cet objet ne présente aucune valeur marchande par rapport au montant de la dette mais sa valeur est symbolique à la fois pour l'homme censé porter ce couvre-chef et pour les autres habitants du village car ce bien si personnalisé. Ce type de monde n'est associé au prêt que pour un effet de persuasion. Édouard [1999] a étudié ces pratiques de remboursement informelles d'intermédiation financière ou encore « secteur financier informel » [Floro, 1991]. Ceux-ci constituent des moyens efficaces de limiter les coûts de transaction et d'intermédiation en s'appuyant sur les relations personnelles et la confiance mutuelle.

¹³ Le niveau du taux d'intérêt a été élevé au rang d'instrument efficace dans la littérature économique. Cependant, dans les années 1970, les auteurs se sont aperçus de l'effet de remboursement [Hagen, 1996]. En d'autres termes, les défaillances sur le marché du crédit (*market failures*) résultant du niveau élevé des coûts de transaction ont été comblées par le développement de stratégies endogènes aux populations rurales vivant dans les pays en voie de développement leur permettant ainsi d'accéder à l'emprunt de liquidité. Les emprunteurs « malhonnêtes » sont considérés comme préférant emprunter des sommes élevées. Ils n'ont pas la patience d'attendre que la banque leur octroie des montants correspondant à leurs nécessités réelles. Les deux types d'emprunteurs ne sont pas aisément distinguables, l'usage de rationnement du crédit par celle-ci induit l'auto-sélection par les emprunteurs et réduit le risque de prêter à un emprunteur « malhonnête » [Jaffee et Russell, 1976]. Une autre approche du rationnement du crédit est proposée par Williamson [1985] qui envisage le rationnement en termes de nombre de crédits octroyés et non de montants. Contrairement à la théorie de la répression, l'approche néo-institutionnaliste analyse les dysfonctionnements et déséquilibres financiers dans les pays en voie de développement comme n'étant pas « réductibles aux distorsions des politiques économiques » *ibid.* : 32]. Cette approche est stimulante dans la mesure où elle autorise à

saisir la diversité de l'espace financier en dépassant la vision d'un secteur « *homogène et isotrope, conduisant à un marché financier concurrentiel dès lors que disparaissent les distorsions de politique* » [ibid : 33]. Elle s'est notamment révélée fructueuse dans l'analyse des innovations financières en milieu rural ¹⁴.

En revanche, appréhender le secteur financier informel au travers de sa seule finalité économique : combler l'absence du marché formel nous semble une approche incomplète qu'il nous faudra dépasser dans la mesure où ce cadre analytique ne permet pas de saisir pleinement les pratiques financières et monétaires informelles.

C- Les impasses du courant néo-institutionnaliste pour saisir les institutions comme des « réalités socialement construites »¹⁵.

Si les avancées analytiques réalisées par le courant néo-institutionnaliste pour l'analyse rétrospective des organisations, arrangements « hors-marché » sont incontestables dans la mesure où ils « *entérinent l'idée d'une non- autonomie des valeurs économiques vis-à-vis des règles juridiques et sociales* » [Blanc, 1998 : 292], l'optique n'en demeure pas moins de fournir une analyse fonctionnelle des organisations. En effet, le principe fondamental qui explique l'émergence des institutions ou organisations tient à la minimisation des coûts de transaction. Cela revient à négliger le caractère social, politique et culturel des organisations et donc à construire une *théorie économique des institutions* plutôt qu'une *théorie institutionnelle de l'économie*. Cette caractéristique du néo-institutionnalisme est illustrée par Williamson lui-même au travers du schéma suivant, extrait de son article de 2000.

¹⁴ Nous faisons référence ici à la littérature concernant les innovations financières en milieu rural. Pour une synthèse, se référer à la thèse de F. Doligez [2002].

¹⁵ **Granovetter et Swedberg [1995 : 134].**

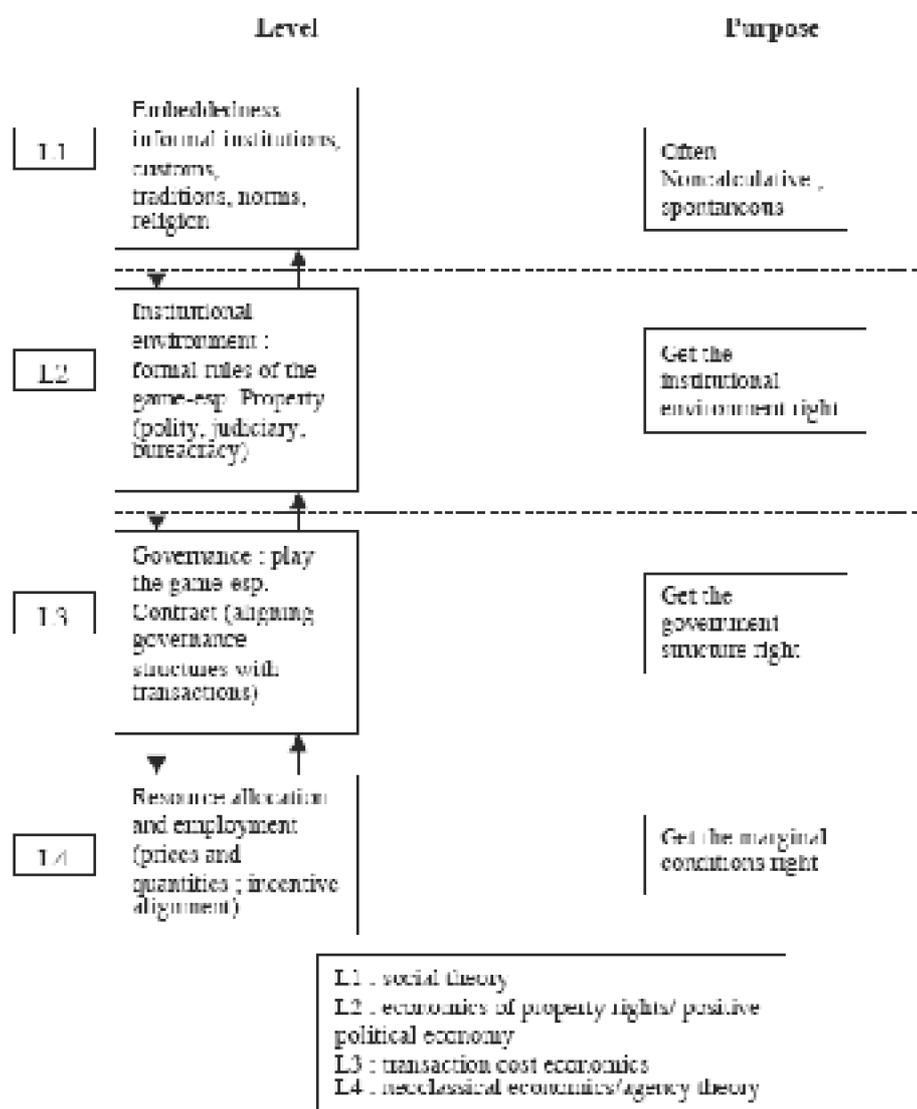


Figure 1. L'économie des institutions

Selon Williamson [2000], le courant néo-institutionnaliste s'attache pour l'essentiel à la compréhension des niveaux 2 et 3.

« The top level one is the social embeddedness level. This is where norms, customs, mores, traditions, etc. are located. [...] Level 1 is taken as given by most institutional economists. » [ibid : 596].

Mais, la référence au concept d'*embeddedness* (défendu par la sociologie économique dans la lignée des contributions de Mark Granovetter¹⁶) fournie par Williamson correspond davantage à une étape de l'évolution des sociétés qu'à une prégnance des relations sociales sur les transactions ou institutions économiques et par conséquent, n'enjoint pas les auteurs de ce courant à appréhender les faits économiques du point de vue d'une *construction sociale*. Même si les institutions sociales décrites par le niveau 1 de l'analyse sociale ci-dessus contraignent le niveau 2, l'analyse de leur émergence entre

¹⁶ Voir notamment, Swedberg et Granovetter [1995] et Granovetter [2000].

dans le cadre de la sociologie et non pas de l'économie. L'institution ou l'organisation n'existe que parce qu'elle est efficiente. Dès lors que les agents identifient des possibilités aboutissant à un meilleur compromis coût-bénéfice, les institutions sont amenées à évoluer¹⁷.

Cette approche esquive donc les problèmes liés à l'action collective ; or, si la principale fonction d'une institution consiste à servir les intérêts individuels de ses bénéficiaires potentiels, cela ne suffit pas à les expliquer [Bardhan, 1989]. Par exemple, un changement dans le niveau des prix aura automatiquement un effet sur le compromis coût/bénéfice généré par l'action collective pour différentes classes socio-économiques mais il ne saurait prédéterminer l'équilibre des forces entre ces différentes classes ou encore le résultat des conflits sociaux [Platteau, 2000]. De même, on peut tout à fait envisager que le critère de justification de l'institution soit un critère redistributif plutôt qu'efficace.

La Nouvelle économie institutionnelle ne rejette donc pas l'hypothèse de l'individualisme méthodologique :

“In the NIE, typically, economic agents are supposed to pursue their own material interest and not to care about ‘social’ goals or values (utilities of contracting parties are assumed to depend on their income and effort)” [Platteau, 2000 : 17].

Dans cette optique, les transactions financières “informelles” se réduiraient à une “somme de contrats inter-individuels” visant à limiter les coûts de transactions dans un contexte d'imperfection des marchés [Wampfler, 2004 : 81].

L'apport du courant néo-institutionnaliste par rapport à la théorie de la répression financière est considérable. Le rejet de l'hypothèse selon laquelle la mise en œuvre de la libéralisation suffirait à garantir l'essor des marchés financiers formels a conduit les auteurs néo-institutionnalistes à s'interroger sur les autres déterminants de la transaction financière, dépassant l'hypothèse du fonctionnement pareto-walrasien des marchés financiers, ils ont impulsé une approche novatrice basée dans sur l'hypothèse d'imperfection des marchés et d'information asymétrique.

Malgré ces divergences, l'approche néo-institutionnelle et la théorie de la répression financière ont pour point commun de justifier le faible développement du secteur financier formel par l'absence de conditions propices à son essor.

Les organisations ou arrangements financiers informels ou encore de façon plus générique, le “secteur financier informel” “*joue un rôle de régulateur et qui se substitue aux défaillances des institutions officielles*” [Hugon, 1996 : 24]. La composante économique du système financier informel est isolée des autres composantes de la réalité sociale. De ces deux approches découle le constat de la prégnance du *dualisme financier*. Selon la théorie de la répression financière, le développement de la finance informelle “*résulte d'une répression et de l'absence de régulation du marché financier par le taux d'intérêt*” [ibid: 25]. Les mesures de libéralisation financière doivent conduire à

¹⁷ « For the NIE [New Institutional Economics], therefore, changes in institutions and rules are seen as the result of the aggregation of the decisions of rational (sometimes boundedly rational), selfish economic agents responding to changes in the underlying parameters of the economic system » [Platteau, 2000 : 10].

réduire le dualisme entre la finance formelle et la finance informelle. Pour le courant néo-institutionnaliste, en raison de l'hétérogénéité des projets d'investissement proposés, des niveaux de richesse des agents privés et la diversité des techniques de contrôle des emprunteurs défaillants on observe l'émergence d'un dualisme « endogène » même en l'absence de répression financière. Le *dualisme financier* implique que les emprunteurs se répartissent essentiellement entre les secteurs formel et informel. Ainsi, les catégories de la population caractérisées par la faiblesse et l'irrégularité de leurs revenus ne se consacraient à la finance informelle qu'à défaut de pouvoir accéder à la finance formelle.

Or, il s'avère que les résultats d'observations empiriques approfondies consacrées à la finance rurale contredisent sans équivoque l'hypothèse du dualisme financier et nous invitent à dépasser le cadre analytique procuré par le courant néo-institutionnaliste. Ces travaux conduisent à rejeter l'hypothèse selon laquelle l'« exclusion » des populations pauvres de l'accès à la finance formelle est la « *cause première du développement des pratiques dites informelles* » [Servet (ed), 1995 : 279].

D- Remise en question empirique de l'hypothèse du dualisme financier : dépasser l'approche résiduelle des pratiques financières informelles

L'intérêt académique porté à la finance informelle est relativement récent puisqu'il a été impulsé à la fin des années 1970 suite à la publication des résultats d'un programme mondial de recherches du Bureau International du Travail (BIT) consacré au secteur de l'emploi informel [Lelart (dir.), 1990]. Il semble que ce caractère tardif ait été source de nombreuses interprétations erronées de la part du milieu académique sur la finance informelle. Au-delà les obstacles méthodologiques, les travaux de recherches engagés ont donc dû s'attacher à démontrer que celle-ci n'était pas uniquement représentée par la figure de l'usurier professionnel qui « exploite » le manque de liquidité de ses clients en imposant des taux d'intérêts intolérables ; ni que les sommes qui circulent entre prêteurs et emprunteurs étaient négligeables et donc source d'inefficacité [Adams et Fitchett, 1994]. Parmi les nombreux résultats issus de ces travaux et leur portée descriptive et analytique incontestable, nous insistons ici sur l'apport considérable de ces nombreux travaux de terrain qui invalide le dualisme financier supposé prévaloir dans ces contextes.

Les études rassemblées dans l'ouvrage dirigé par Jean-Michel Servet [1995], tendent à montrer que l'accès aux services financiers formels ne se fait pas à l'exclusion des pratiques financières informelles¹⁸. Ainsi,

« Un même individu dans une même période réalise des dépôts chez un boutiquier, participe à une tontine, cotise à une association villageoise et peut même régulièrement déposer certains fonds dans une banque, non généralement dans une logique de rémunération de l'épargne mais dans une logique de diversification des risques » [Servet (ed), 1995 : 280]¹⁹.

¹⁸ C'est aussi le résultat auquel aboutit Besley et al. [2001] dans une étude sur la participation des ménages aux secteurs financiers formel et informel dans le contexte Népalais.

¹⁹ Précisons que le fait qu'il n'y ait pas dualisme financier n'implique pas qu'il n'y ait pas exclusion financière.

À partir d'enquêtes de terrain menées au Sénégal auprès de femmes commerçantes, Guérin [2000] montre la profusion des flux financiers, l'accès aux flux financiers formels ne semblant pas contrevenir au recours aux flux financiers formels. Dans un autre contexte, une étude sur la construction des marchés financiers en Guinée Conakry menée conjointement par l'IRAM et le LASOA montre que loin de se substituer au secteur endogène ou informel le secteur « formel » représenté par le Crédit Rural de Guinée vient compléter les pratiques endogènes. Par ailleurs, la relation n'est pas univoque : les deux secteurs s'alimentent et se transforment réciproquement [Lambert et Condé, 2002].

Les études de terrain menées au Mexique concordent et mettent en évidence que le dualisme ne recouvre pas la réalité de pratiques financières dans les pays en développement. Zanotelli [2004], observe en effet que 10% de son échantillon de ménages a recours sur la même période à des formes informelles et formelles de financement. Nos propres recherches ainsi que bien d'autres études²⁰ coïncident également avec ces résultats et obligent à envisager la finance informelle au-delà du dualisme financier.

Ces observations autorisent à renouveler l'analyse et à envisager les pratiques informelles non d'un point de vue *résiduel* ; celles-ci ne constituant pas simplement des alternatives efficaces en l'absence d'offre formelle, le recours aux pratiques informelles peut être le résultat d'un arbitrage au sein duquel la finance formelle peut sembler plus contraignante, moins avantageuse [Bouman et Hospes, 1994]. L'invalidation de l'hypothèse de la répression financière et du dualisme financier nous invite à dépasser le cadre d'analyse de l'émergence des pratiques financières informelles et à interroger différemment les stratégies des individus participant aux pratiques financières informelles.

Les courants d'analyse précédents ne laissent que peu de place à une action individuelle inscrite dans le cadre de contraintes collectives. Les normes sociales sont inexplorées et l'individu égocentrique n'est guidé que par la satisfaction de ses intérêts matériels. En cela, les néo-institutionnalistes ne réalisent pas de rupture majeure avec le courant néo-classique qui fait de l'individualisme méthodologique²¹ le « *principe premier de la science économique [...]* » [Edgeworth, cité par Sen, 1993 : 87]. Or, la mise en veilleuse des grands principes d'organisation du marché –au travers de l'institution- fait ressurgir avec force la question suivante : « *comment les individus s'obligent-ils les uns envers les autres pour tirer parti des fruits d'une coopération possible lorsque la concurrence n'est plus là pour les contraindre à coopérer ?* » [Cordonnier, 1997 : 25]. En effet, les comportements opportunistes risquent de mettre en péril l'existence de l'institution dès lors que les individus identifient des compromis institutionnels ou des stratégies individuelles tendant à améliorer le rapport coûts /bénéfices.

Aussi, s'inspirant des apports de l'analyse anthropologique, certains économistes ont

²⁰ Voir du côté des analyses économiques standards, la contribution de Besley et al. [2001].

²¹ Dans sa version néo-classique, le concept d' *individualisme méthodologique* est réduit à l'intérêt personnel comme moteur unique de l'action de l'homme. Or, si les auteurs néo-classiques n'ont retenu que cet aspect de l'apport de la pensée d'Adam Smith, cela n'empêchait pas Smith de considérer la nature profondément sociale de l'homme qui pouvait être animé par le souci d'autrui [Sen, 1993 : 26].

souhaité donner davantage de place aux influences pouvant dévier l'individu de la maximisation de son propre intérêt, au moins à courte échéance.

Section 2. Analyses de la finance informelle fondées sur la théorie des jeux

Pour ce qui concerne l'analyse des pratiques financières informelles, cette évolution s'inscrit dans la lignée de deux apports importants. D'une part, cette approche se situe dans un univers marqué par l'incertitude et le risque qui pèsent sur le niveau des revenus des ménages²². Couplé à l'absence de marché de l'assurance, ce contexte a conduit les auteurs à s'inspirer des écrits d'Evans Pritchard pour considérer le crédit comme une forme d'assurance contre les variations inter-temporelles de revenus²³. Le crédit est ainsi associé à l'ensemble des arrangements informels destinés à gérer le risque (informal risk sharing arrangements) [Coate et Ravallion, 1993 ; Fafchamps, 1992 et 1998 ; Platteau, 1987 ; Udry, 1994].

§1. Une approche du crédit informel fondée sur le mécanisme de la réciprocité différée

Les formes de solidarité sont multiples, et le crédit est envisagé dans son acception large, autrement dit, ces auteurs dépassent l'approximation « classique » qui fait de l'usurier en situation monopolistique, dévoué à cette activité de prêt comme à toute autre activité économique rentable, la figure emblématique des pratiques financières informelles dans les pays en développement [Platteau et Abraham, 1987]. Par ailleurs, la souplesse des conditions de la transaction²⁴ et le degré élevé de personnalisation qui caractérisent le crédit « informel » incitent ces auteurs à ne pas l'identifier et l'analyser à l'aune de la transaction marchande, contractuelle. Les différentes formes de crédit sont donc de préférence nommées « quasi-crédit » [Platteau et Abraham, 1987 ; Fafchamps, 1992].

Dans ce contexte, le crédit constitue le moyen privilégié pour assurer la pérennité des relations entre les différents ménages ; cette solidarité est cruciale car elle est censée assurer la survie du ménage en cas de survenance de problèmes portant atteinte à la sécurité économique de ses membres. En effet, le crédit s'inscrit dans le principe de *réciprocité différée* qui caractérise la solidarité dans les pays en voie de développement et joue le rôle d'assurance mutuelle. Soulignons ici qu'une transaction de crédit à laquelle est adossée l'obligation de remboursement, lequel engage le débiteur vis-à-vis du créancier, ne correspond pas à proprement parler à une *réciprocité différée*. En revanche,

²² La variance du revenu espéré des ménages est très élevée.

²³ « *it is scarcity and not sufficiency that make people generous, since everybody is thereby insured against hunger [...] in a community where everyone is likely to find himself in difficulties from time to time [...] he who is in need today receives help from him who may be in like need tomorrow* » [Evans-Pritchard, cité par Platteau, 1997 : 765].

²⁴ Le remboursement est négociable et reflète le plus souvent les chocs affectant le prêteur et l'emprunteur ; les prêts sont fréquemment réalisés sans intérêt ; l'accès au crédit dépend des besoins de la personne.

la réciprocité différée est implicite dans la mesure où la dette n'est pas éteinte avec le remboursement de la somme prêtée, l'aide octroyée au ménage à un moment critique crée un *flux de droits* que le créancier pourra mobiliser en cas de besoin. Le débiteur est donc toujours redevable d'une aide envers son créancier, l'emprunt a donc généré un *flux différé d'obligations*²⁵, cette stratégie est résumée par la formule : « *I am willing to help you today because I expect you to help me later* » [Posner, 1980].

Sur cette base, la question centrale qui guide ces auteurs consiste à s'interroger sur les facteurs permettant d'assurer la *stabilité*, *viabilité* de cette réciprocité différée²⁶, incluant les transactions ou quasi-transactions de crédit. Fafchamps [1992] introduit les problèmes liés à l'imperfection de l'information qui, par le biais de comportements opportunistes, pourra mettre en péril la réciprocité différée :

- Les ménages insérés dans le système de solidarité peuvent décider de dissimuler l'état réel de leur situation en termes de besoins et de capacités d'aide. Il y a dans ce cas une *imperfection du contrôle des revenus* et richesses de chacun des membres du système de solidarité, d'assurance mutuelle.
- Une autre stratégie consisterait de la part du ménage ou membre du système de solidarité, à se reposer principalement sur la solidarité communautaire et donc à fournir le moins d'effort possible en vue d'assurer sa propre subsistance (*imperfection du contrôle de l'effort*).

Dans la mesure où ces « quasi-transactions » de crédit sont insérées dans des relations de long terme, le cadre d'analyse mobilisé par ces auteurs est celui de la *théorie des jeux répétés* ou plus précisément les modèles de jeux répétés indéfiniment²⁷. L'incitation à honorer ses engagements provient donc du caractère répétitif de l'interaction ainsi que de l'hypothèse de non-stationnarité des stratégies des acteurs qui implique que leurs décisions sont influencées par les actions passées de l'ensemble des « joueurs ». En l'absence de cette relation prolongée, l'assurance mutuelle correspond en effet à un

²⁵ Le crédit, quasi-crédit ou encore la dette matérialise donc des flux de droits et obligations entre les individus. Cependant, la conception instrumentale très explicite ici sera dépassée dans ce qui suit pour aboutir sur le rôle premier des droits/obligations dans le cadre de la *relation financière* [Guérin, 2000]

²⁶ L'analyse menée entre bien dans le cadre de l'étude de phénomènes appartenant à d'autres sphères que celle du marché. Olivier Favereau souligne que ce qui caractérise l'évolution de la discipline de la science économique est sans doute la découverte de phénomènes hors marché réunis sous le terme d'« organisation » lequel recouvre une gamme étendue de phénomènes allant « des simples règles de comportement individuel jusqu'aux systèmes de règles que sont les institutions collectives » [Favereau, 1989]. Pour Laurent Cordonnier, cette évolution donne à la science économique une finalité nouvelle que recouvre la compréhension des différentes formes de *coopération*. Le questionnement qui guide ces approches vise à interroger l'émergence et la stabilité de la coopération entre individus rationnels et égoïstes ; ce questionnement s'applique à toute forme d'interaction sociale [Cordonnier, 1997].

²⁷ L'hypothèse de l'horizon infini peut prendre deux modalités qui ne modifient en rien les résultats obtenus. La première alternative consiste à supposer que la relation se répète un nombre de fois infini, la deuxième alternative possible suppose que la relation aura une fin un jour mais que les individus ne savent pas à quel moment elle prendra fin précisément.

« dilemme du prisonnier » dont l'unique solution de type équilibre de Nash ²⁸ sera l'autarcie, en d'autres termes, l'absence de coopération. Les relations continues couplées à la proximité et aux effets de réputation dissuadent les comportements de « cavalier seul » autorisant la personne à profiter du bien collectif sans en payer le prix, supporté par les contributions des autres individus, ménages. En revanche, si la coopération s'impose d'elle-même en raison de la présence d'une sanction à long terme constituée par le non- accès à l'appui de la part des autres membres de l'interaction ou joueurs, les individus sont principalement guidés par la perspective d'une *réciprocité équilibrée* [Platteau, 1997].

Ces travaux mettent donc en évidence que l'interaction sociale pousse l'individu à coopérer au système de solidarité, de crainte d'en être exclu. En revanche, à ce stade, elle n'implique aucune prise de distance de la part de l'individu à l'égard de son propre intérêt car l'action reste dominée par le calcul égoïste –coût/bénéfice- au niveau individuel.

On peut dès lors s'interroger sur la viabilité d'un tel système en présence de différences élevées de niveaux de richesse entre les individus ? En d'autres termes, la solidarité est-elle conciliable avec l'accumulation de richesse qui remettrait en cause sa force auto-exécutoire dans la mesure où elle inciterait les plus riches à esquiver ce système contraignant pour se dédier à l'accumulation de leur surplus de revenu en vue de s'auto-assurer contre les risques éventuels ? Fafchamps [1992], montre qu'une relation de type « patron-client » au travers de prestations, services du plus pauvre vers le plus riche, peut comporter des avantages pour ce dernier et l'inciter à prendre part au système de protection.

Par ailleurs, l'intention affichée par Fafchamps [1992] était de réconcilier la dichotomie radicale incarnée par deux figures antinomiques du 'paysan' présentes dans les littératures anthropologique et économique. D'un côté, les partisans de la figure « morale » du paysan considèrent que les valeurs éthiques, altruistes telles que le droit à la subsistance et le principe de solidarité dominant le comportement du paysan [Scott, 1976]. De l'autre, les partisans de la figure « égoïste » et intéressée du paysan mettent en avant son comportement opportuniste. Ces deux figures doivent selon lui être dépassées, il renvoie chacune de ces deux approches à ses limites. L'échec de la première est qu'elle n'éclaire pas la stabilité des systèmes de solidarité en présence de problèmes d'incitations ; quant à la seconde, il lui reproche à l'inverse d'ignorer l'existence de systèmes durables de solidarité.

²⁸ La recherche du point d'équilibre est l'objectif le plus explicite que se donne la science économique contemporaine [Hirschman, 1986]. Dans le cadre de la théorie des jeux, la solution d'équilibre répond à l'exigence que les actions menées par les individus différents constituent toutes la meilleure action possible relativement aux actions pour lesquelles les autres individus ont opté. Ainsi, l'équilibre de Nash correspond à la solution d'un jeu non-coopératif à « un coup » telle que chaque joueur constate qu'il a fait le choix approprié au vu du choix qui a été fait par les autres joueurs ; l'équilibre de Nash est donc assimilé au point de « non regret » de la part des joueurs. En revanche, l'équilibre de Nash ne coïncide pas forcément avec un équilibre qui serait pareto-optimal. L'équilibre de Nash est optimal relativement au choix de chacun des joueurs : si le joueur B a opté pour l'action X2 alors le joueur A n'a pas de regret d'avoir opté pour l'option Y1 et inversement, il y a donc équilibre au sens « faible » du terme car celui-ci ne concorde pas avec la solution optimale absolue (Guerrien, 2000 : 346).

La dimension éthique, morale du comportement de l'individu- en l'occurrence, le 'paysan'- remplit deux fonctions selon Fafchamps [1998] :

- La sanction morale permet de réduire l'aléa moral lié à la violation inobservable des règles de solidarité ;
- La sanction morale joue le rôle d'arbitre en cas de conflit entre deux joueurs asymétriques dans la mesure où elle peut guider le comportement vers ce qui est juste et acceptable.

L'éthique et les *normes sociales* sont, dans ce cadre analytique, reléguées à un rôle purement instrumental puisque l'individu est capable de se départir momentanément de son égoïsme spontané au travers de la réciprocité et d'adopter ainsi des règles sociales de comportement. Cependant, ce renoncement à maximiser ses gains personnels n'est qu'apparent puisque l'individu envisagerait cette étape comme la stratégie optimale pour atteindre à terme ses fins économiques [Cordonnier, 1997]. En somme, la réciprocité ne serait « *que le prolongement de leur volonté [des individus] d'atteindre des objectifs individuels au moyen d'actions collectives* » [Ibid : 11]. Sen s'est attaché à relever cette contradiction :

« Il existe là une véritable ambiguïté lorsqu'on accepte la valeur instrumentale de certaines règles sociales pour la poursuite générale de buts individuels. Si l'on considère que la réciprocité n'est pas importante de façon intrinsèque mais de façon instrumentale, et si cette admission est exprimée dans le comportement réciproque effectif en vue de mieux atteindre les propres buts de chaque personne, il est alors difficile d'affirmer que le « but réel » de la personne est de suivre la réciprocité plutôt que ses buts effectifs » [Sen, 1993 : 80].

Il apparaît donc quelque peu contradictoire que l'intérêt individuel soit tenu pour principe et fin de la réciprocité.

§2. Utilitarisme et rôle instrumental des normes sociales : une double impasse à l'émergence de la réciprocité

Malgré cela, les contributions évoquées plus haut ont tenté de montrer que la réciprocité pouvait émerger tout en conservant les hypothèses de la théorie économique standard qui édictent que la finalité de l'action est l'intérêt individuel et la règle de l'action la maximisation de cet intérêt. Or, selon Cordonnier [1997], l'hypothèse de rationalité économique mise en œuvre au niveau individuel ne suffit pas à laisser émerger la *réciprocité* comme résultat de la *coopération*.

A- Rationalité et jeux à horizon fini et infini

Le cadre analytique de l'échange, au sein duquel la réciprocité doit prendre place, fourni par le dilemme du prisonnier débouche précisément sur une impasse puisque ce jeu « *laisse peu de chance, de prime abord à l'institution de l'échange [...] le dilemme du prisonnier fait surgir au premier plan cette interrogation sur le principe d'effectuation de l'échange, en semant le doute sur la possibilité d'obtenir la coopération des parties en présence [...]* » [ibid : 21]. Incontestablement, l'intérêt du dilemme du prisonnier est qu'il

permet un retour essentiel de la théorie économique sur une question cruciale des origines de l'économie politique : les principes guidant l'effectuation de l'échange.

Le tableau 1 ci-dessous illustre les grandes évolutions des interrogations concernant les principes guidant et rendant probable l'effectuation de l'échange depuis l'*Ethique à Nicomaque* d'Aristote au *dilemme du prisonnier*. Il ressort que la théorie néo-classique de la concurrence s'est débarrassée de cette question en dirigeant son attention sur un niveau supérieur d'organisation représenté par le Marché. Ainsi, « *le principe de la coopération dans l'échange n'est alors rien d'autre que la concurrence, et celle-ci est l'apanage du marché* » [ibid : 17]. La théorie des jeux, au travers du dilemme du prisonnier met quant à elle l'accent sur le fait que la rationalité économique au niveau individuel ne constitue pas une condition suffisante pour asseoir la coopération entre les individus, ou à générer les institutions censées soutenir la coopération interindividuelle.

	ARISTOTE	THEORIE DE LA CONCURRENCE	DILEMME DU PRISONNIER
Motif de l'échange	ΠΙΣΤΙΣ, ΠΙΣΤΗ Base du lien social	Distinction entre motif et principe de l'échange dispensé sous principe d'équivalence réglé par le marché, la règle de réciprocité n'est plus l'enjeu de l'économie de l'échange.	Pose la question de la réalité d'un échange gouverné par l'égoïsme individuel
Principe d'effectuation de l'échange	ΕΠΙΧΡΕΙΣΤΗ (Intrinsèque commutative)		Rétablit le principe de réciprocité comme principe d'effectuation de l'échange

Tableau 1. Trois approches distinctes de l'effectuation de l'échange

Source : Elaboration personnelle à partir de Cordonnier [1997].

La figure du dilemme du prisonnier renvoie à l'impossibilité de la coopération entre individus égoïstes car chacun sera tenté de laisser l'autre coopérer. Toutefois, comme nous l'avons souligné précédemment, le cadre élargi d'une coopération en horizon infini (jeux répétés à l'infini) peut déboucher sur la coopération entre des joueurs guidés par l'intérêt personnel précisément au travers d'une règle de *réciprocité*.

L'impasse sur laquelle débouche le dilemme du prisonnier dans sa version « classique » à horizon fini peut donc être surmontée grâce à l'approche en termes d'équilibre stratégique qui, au travers de la stratégie « donnant-donnant », introduit le fait que la défection n'est plus une stratégie dominante dans la mesure où celle-ci priverait l'individu des gains de la coopération mutuelle [ibid : 77]. L'égoïsme débouchant sur l'absence de coopération peut conduire, dans le cadre d'une interaction continue et infinie, à la coopération mutuelle au travers de la réciprocité différée. Pourtant, la portée de cette conclusion ne peut être comparable au théorème de la main invisible, les limites inhérentes à ce modèle ont d'ailleurs conduit Kreps [1988] à élaborer un modèle de jeux répétés à horizon fini.

Qu'il s'agisse du cadre à horizon infini ou fini, la coopération n'est pas automatiquement assurée. Ces limites soulignent avec force l'incomplétude de l'hypothèse de la rationalité économique comme principe exclusif de l'action individuelle conduisant à la mise en œuvre de la réciprocité.

B- Un rôle purement instrumental dévolu aux normes sociales dans la

motivation humaine

Les normes sociales et l'éthique sont dans les approches que nous avons présentées reléguées à un rôle purement *instrumental* et ce à deux niveaux. Le premier niveau concerne la motivation humaine, laquelle est ici dénuée de toute considération éthique, morale. Le second niveau renvoie à l'évaluation de ce qui est accompli au niveau collectif abordé exclusivement du point de vue de la satisfaction de critères d'efficacité qui renvoient comme nous l'avons vu à l'utilitarisme ou à l'optimum de Pareto seuls indicateurs de *justice sociale* [Sen, 1993]. Le respect ou la violation des flux de *droits* et d'*obligations* générés par la réciprocité différée et la légitimant à posteriori ne possèdent donc pas de valeur en eux mêmes mais sont utiles à la poursuite d'autres buts indépendants de ces *droits* et *obligations*.

Au fond, même si certains de ces auteurs dépassent l'approche de transaction marchande du crédit au sein du réseau social, il n'en demeure pas moins qu'ils ramènent implicitement cette opération de dette/créance à des *transferts contractuels* de droits et d'obligations.

Pour résumer ce point, le cadre d'analyse de la théorie des jeux ne parvient pas à s'extraire de la matrice de l'échange marchand pour analyser la réciprocité différée comme moteur des liens de dettes/créances ou quasi-crédits mais parallèlement, il échoue à expliquer la réciprocité par le seul recours à l'approche par l'échange « marchand »²⁹.

Ainsi, le principe guidant la réciprocité marchande : « *coopère si et seulement si l'autre coopère* » [Cordonnier, 1997 :10], qui fait du principe de réciprocité le fruit des logiques individuelles doit être dépassé afin de saisir pleinement le phénomène de la réciprocité matérialisée par les relations de dette/créance comme fondement et moteur des relations prenant place au sein du réseau social³⁰.

Dans ce qui suit, il s'agira donc de réhabiliter la primauté du rôle des *droits* et des *obligations* ce qui nous autorisera à dépasser la conception exclusivement contractuelle de la relation créancier/débiteur pour déboucher sur une approche de la dette en tant que « *contrainte socialisée* » [Maucourant, 1993] c'est-à-dire en tant qu'institution sociale.

Section 3. La dette, principe institutionnalisé : ressorts anthropologiques et institutionnels de la dette

Dans la lignée des travaux réalisés par les chercheurs du Centre Walras et en particulier l'équipe de Jean-Michel Servet³¹, nous qualifions les relations de dettes/créances de liens financiers qu'englobe le terme finance lequel doit être appréhendé non pas dans un

²⁹ L'échange marchand est guidé par le principe de l'équivalence, et est donc entendu comme l'offre d'un bien ou d'un service dont découle une contrepartie au moins aussi importante que l'offre. Ceci peut être résumé dans l'assertion qui fait que dans l'échange marchand, selon Cordonnier [1997], *on donne pour recevoir*.

³⁰ Par réseau social, nous désignons un « ensemble régulier de contacts ou de relations sociales continues, entre des individus ou des groupes d'individus » [Swedberg et Granovetter, 1995 : 121].

sens économique et contractuel mais au sens anthropologique c'est-à-dire « que le support de ces dettes / créances n'est pas forcément monétaire » [Guérin, 2000 : 87].

À la suite de Karl Polanyi [1983], on distingue trois formes de relations qui peuvent régir les relations de créancier/débiteur : une relation de *réciprocité*, une relation de *redistribution* et enfin, une relation *marchande*. La *réciprocité* est réglée par les mouvements entre groupes sociaux symétriques, les rapports économiques sont indissociables des rapports sociaux qui pré-existent ou découlent de l'échange. La *redistribution* s'établit sur le principe de centralité, c'est-à-dire qu'elle implique l'existence d'une autorité centrale collectant les richesses et chargée de les redistribuer aux membres du groupe. La redistribution renvoie aussi bien à des sociétés soumises à une chefferie qu'à des sociétés organisées autour d'un état de droit. La relation *marchande* repose quant à elle non pas sur les rapports sociaux pré-existants mais ces relations s'inscrivent dans le cadre d'un système de marchés créateurs de prix, lesquels fonctionnent de façon autonome des rapports sociaux.

Si pour Polanyi ces trois formes de relations peuvent parfaitement cohabiter simultanément au sein d'une même organisation sociale et économique, il est courant d'opposer radicalement la relation de réciprocité à la relation marchande, opposition appréhendée sous l'angle de l'*obligation*. Dans le cadre d'une relation marchande ou contractuelle, l'obligation est matérialisée et pleinement identifiée à l'extinction de la dette au travers du remboursement de celle-ci. Autrement dit, rien ne survit à l'extinction de la dette. Ainsi,

« Le débiteur libéré et le créancier apaisé, rien ne permet de croire que ces deux acteurs noueront à nouveau des liens de dette. [...]. Le débiteur se libère de la dette et noue par la suite des échanges économiques au gré de son pur intérêt rationnel, sans que ses échanges antérieurs ne s'accumulent en un réseau de connaissances ». [Blanc, 1998 : 295].

À l'inverse, la réciprocité prend place dans le cadre d'obligations qui lui sont extérieures et l'échange s'inscrit dans « *une dynamique relationnelle entre les échangistes* » [id] laquelle perdurera après le remboursement de la dette.

Deux aspects retiennent spécifiquement notre attention de ce qui précède. Le premier concerne le fait que le but du remboursement de la dette, quelle soit monétaire ou pas, dans le cadre de la réciprocité n'est pas nécessairement de mettre fin aux flux de droits et d'obligations qu'elle a générés. Les relations de droits et d'obligations restent premières. Au contraire, les relations marchandes au travers du principe d'équivalence liquident la dette et autorisent l'absence de dette au sein des rapports sociaux. Chaque échange est complet dans la mesure où il ne nous insère pas dans un système d'obligations [Godbout, 1994].

Le second élément découle du premier, il concerne le critère de distinction entre les différentes modalités d'échange retenues par Polanyi et souligné par Jérôme Blanc : celui-ci se situe au niveau du mode de circulation ainsi que de la répartition de la richesse par opposition aux fonctions économiques. Ce point est abordé par Jean-Michel Servet : « *Le type de rapports dans lesquels les instruments monétaires entrent, que ces*

³¹ Se référer spécifiquement aux travaux de Jean-Michel Servet, Jérôme Blanc et Isabelle Guérin.

instruments participent au compte, au paiement ou à l'échange, sera donc différent » [Servet, 1993].

En nous inspirant de l'apport des institutionnalistes américains nous identifierons les ressorts anthropologiques de la dette (§1). Ceux-ci trouvent leur origine dans le caractère premier du phénomène de la dette qui lui procure le rôle de médiation sociale élémentaire. Dans cette optique, la dette est fondatrice de l'échange. Or, celui-ci revêt différentes formes décrites par Polanyi, qui correspondent à différents modes de circulation des richesses dans une société donnée, lesquels modes de circulation sont soutenus par des dispositifs institutionnels antérieurs. Le statut et le rôle de la dette sont étroitement liés aux types de rapports sociaux dans lesquels elle s'inscrit. Ces deux éléments combinés nous permettront d'appréhender la dette comme une *institution sociale* (§2).

§1. La dette, principe constitutif et moteur des relations sociales

A. Le rôle fondateur de la dette

Chez John Commons, « *le phénomène premier n'est pas l'échange mais l'acceptation de la dette d'autrui* » [Maucourant, 1999 : 3]. L'acceptation des différentes formes revêtues par la dette autorise donc l'échange. Cette analyse est à la fois valable pour les sociétés dites « archaïques » ou les sociétés modernes :

« [...] Hawtrey's logical foudation, Debt, is also historically the fundamental starting point of an economic history which is not a romance. Primitive societies have often the institution of "gift" which is their method of creating a debt, and they even are known to have set up a money of account » [Commons, 1992 : 474].

Quelles que soient les sociétés, l'approche de Commons permet de comprendre un fondement du lien social : « *le principe de réciprocité comme forme de coercition sociale dont l'échange marchand n'est qu'un avatar* » [Maucourant, 1999 : 4]. Notons dès lors que cette approche a conduit de nombreux auteurs à considérer le phénomène monétaire comme étant l'institution régissant les règles de l'émission et de la destruction des dettes

32 .

Les sociétés archaïques ont le don comme méthode de création de la dette nous dit Commons. Le don est donc envisagé comme une modalité d'échange. La question qui se pose alors est de savoir quels éléments fondent les différences entre les formes *archaïque* et *moderne* de l'échange ? D'ordinaire, on oppose ces deux formes d'échange par leur motif. L'une est obligée et désintéressée alors que l'autre serait volontaire et intéressée. Marcel Mauss avait présagé que cette dichotomie radicale ne correspondait pas à la réalité observée et avait relevé l'ambivalence de toute dette même celle prenant la forme de don contre don. Il souligne que ces prestations de dons revêtent :

« presque toujours la forme du présent, du cadeau offert généreusement, même quand dans ce geste qui accompagne la transaction, il n'y a que fiction,

³² À ce sujet, voir les travaux du Centre Walras et en particulier, ceux de Jean-Michel Servet [1984], Jérôme Maucourant [1994], Jérôme Blanc [1998] et Isabelle Guérin [2000].

formalisme et mensonge social, et quand il y a au fond, obligation et intérêt économique » [Mauss, 1993 : 147].

Il poursuit,

« Mais le motif de ces dons et de ces consommations forcées, de ces pertes et de ces destructions folles de richesse, n'est, à aucun degré, surtout dans les sociétés à potlatch, désintéressé. Entre chefs et vassaux, entre vassaux et tenants, par ces dons, c'est la hiérarchie qui s'établit. Donner c'est manifester sa supériorité, être plus haut, magistrer ; accepter sans rendre ou sans rendre plus, c'est se subordonner, devenir client et serviteur, devenir petit, choir plus bas (ministrer) » [Mauss, 1993 : 269].

L'intérêt n'est donc pas totalement étranger aux prestations de don. La dette, même dans ses formes apparemment gratuites, est source d'asservissement pour celui qui l'accepte : l'obligation qui en découle procure au donateur une certaine ascendance sur le bénéficiaire. Cette prise de position de Mauss réhabilite l'intérêt au sein du don contre don et renforce la question posée plus haut. La réponse à cette question nous est proposée par Laurent Cordonnier selon qui le don contre don ou encore échange-don, par analogie à l'échange marchand, s'avère conforme à l'intérêt des parties contractantes. Or, nous dit-il la différence avec l'échange marchand est que le don contre don n'est pas mené exclusivement par intérêt. Pour résumer sa position, la différence se situe davantage au niveau de la forme même de l'échange. Cordonnier [1994] identifie trois critères de distinction du don contre don par opposition à l'échange marchand.

Tout d'abord, la rencontre entre les différentes parties prenantes à l'échange n'est pas identique entre les deux formes d'échange. L'échange-don revêt une dimension statutaire, la mise en rapport des parties n'est pas fortuite, elle est guidée par des arrangements culturels qui désignent par avance les partenaires possibles. Elle est inscrite dans les relations de parenté, la tradition, les rites funéraires, etc. Ainsi, l'individu A est plus ou moins obligé d'échanger avec l'individu B, cela signifie clairement que « *ce n'est pas le jeu de la concurrence qui règle la mise en rapport des personnes* » [ibid : 164]. L'absence de concurrence est donc le second trait qui différencie l'échange-don de l'échange marchand selon Cordonnier³³. La troisième caractéristique provient selon lui de l'absence de marchandage au sein de la transaction de don contre don.

Si la réciprocité est au cœur de l'échange, quelle que soit sa forme, pour Sahlins, elle ne suit pas toujours le même schéma, elle est d'ailleurs présente dans le modèle de la redistribution décrit par Polanyi. Sahlins [1976] distingue trois modalités de la réciprocité : la réciprocité généralisée, la réciprocité équilibrée et enfin la réciprocité négative. Cette typologie lui permet de graduer les différentes modalités d'échanges. Elle permet non seulement d'établir une gradation dans l'équilibre matériel de l'échange mais également une graduation dans l'échelle de sociabilité [ibid :244]. Ainsi, la réciprocité généralisée prend place au sein des relations sociales de proximité, famille, ménage. Elle correspond à des transactions potentiellement altruistes où le critère social l'emporte sur l'aspect matériel. Les personnes qui offrent cette aide matérielle (ou monétaire) attendent un

³³ Laurent Cordonnier a saisi une certaine contradiction à vouloir réaliser une comparaison du don contre don par défaut par rapport à l'échange marchand. Il y trouve cependant l'avantage que les économistes sont susceptibles d'être plus sensibles à ce type d'argumentation.

rendu lequel n'est tenu à aucune « *condition de temps, de quantité ou de qualité : l'espérance de réciprocité est indéfinie* » [ibid : 247]. La réciprocité généralisée correspond selon Sahlins au pôle de solidarité maximale, l'idéal-type en est le don pur. La seconde catégorie de réciprocité est dite réciprocité équilibrée. Elle s'établit entre personnes plus distantes socialement lesquelles représentent des groupes sociaux et des intérêts économiques distincts. La contrepartie s'effectue plus rapidement et précisément jusqu'à représenter un échange direct, elle est « *conçue comme l'équivalent culturellement défini de la chose reçue, et elle ne souffre pas de délai* » [ibid : 248]. À l'autre extrémité de la réciprocité équilibrée, on trouve le type d'échange le plus impersonnel qualifié de réciprocité négative et prenant place en dehors de la tribu, entre étrangers. Elle englobe l'échange de type économique mais également toute tentative d'appropriation des choses par la violence. Dans le cas de l'échange économique, chaque partie cherche à maximiser ses profits aux dépens de l'autre.



Figure 2. Le continuum entre réciprocité généralisée et échange économique ou marchand

Ces éléments suggèrent qu'il n'y a pas de rupture entre les différentes formes d'échanges mais plutôt *continuum* entre des modalités de réciprocités distinctes. Or, si le délai de réciprocité détermine en partie les frontières entre ces différentes formes de réciprocité, il nous semble important de souligner que l'une des différences fondamentales entre ces deux pôles tient au fait que l'un crée du lien social ou l'entretien alors que l'autre non.

Ce dernier élément enjoint Marcel Hénaff [2002] à affirmer qu'il n'existe aucune relation d'engendrement entre le don de type cérémoniel et l'échange marchand. L'objet ici n'est pas de trancher ce débat, ce qui nous intéresse est de montrer que l'on passe d'une forme de réciprocité, de dette, dont l'objectif économique s'efface devant l'objectif social d'entretien des relations sociales et est régie par la position de chacun dans la structure sociale. Quant à la forme moderne de la dette, sa nature contractuelle implique que l'objectif économique prime, la nature des relations sociales disparaît derrière deux figures anonymes de l'échange marchand : le client (emprunteur) et le vendeur (prêteur ou banquier). En d'autres termes, cette forme moderne de la dette tend à libérer les membres d'une société de toute obligation liée aux rapports sociaux et ce en raison du postulat que « *tout lien obligatoire peut être remplacé par un bien* » [Godbout et Caillé, 2000 : 213]. Jacques Godbout ajoute que la mémoire du prix dans l'échange marchand a remplacé la mémoire des personnes que conserve la forme archaïque de la dette ³⁴.

³⁴ Ceci rejoint l'expression employée par Stéphane Breton pour désigner ces organisations économiques distinctes : « *économie des personnes* » par opposition à l'« *économie des choses* » [Cité par Aglietta et Orléan, 2002 :42].

Finalement, la rupture entre ces deux formes extrêmes se situe au niveau institutionnel puisque c'est l'irruption du marché qui a permis à la forme moderne de la dette de se développer. La forme archaïque s'épanouissant en dehors de cette sphère marchande qui a fait irruption dans les rapports sociaux. Nous rejoignons ici les modalités de circulation des richesses au sein d'une société donnée. Avant d'aller plus loin sur le caractère institutionnel du lien de dette, il convient de spécifier ce que nous entendons par sphère marchande et non- marchande et de montrer que leurs délimitations respectives ne sont pas fortuites dans la mesure où elles sont *socialement construites*.

B. La délimitation des sphères marchandes et non marchandes : une construction sociale

La relation marchande, celle qui prend place au sein du marché ne recoupe que partiellement le phénomène de l'échange. En effet, si tout marché suppose l'échange, nous avons vu qu'avec Polanyi en revanche tout échange ne passait pas forcément par le marché. Par ailleurs, si l'analyse des différentes formes de réciprocité faite par Sahlins laisse entendre une sorte de *continuum* entre ces deux modalités extrêmes que sont l'échange archaïque ou don contre don et l'échange marchand, Polanyi conteste cette idée d'un mouvement inéluctable de conversion de toutes les formes archaïques de l'échange en formes modernes, marchandes. Face à cet évolutionnisme, Polanyi propose de considérer qu'au sein d'une même société prévaut la coexistence de différents modes de circulation des biens et des services (réciprocité, redistribution, échange). L'importance donnée à chacun de ces modes est ce qui évolue dans le temps et dans l'espace,

« Ceux-ci [les modes de circulation des biens] coexistent et sont diversement articulés et hiérarchisés à des moments différents de l'évolution des sociétés » [Servet, 1993 : 1132].

Les caractéristiques de l'échange marchand nous conduisent à analyser l'expansion des rapports marchands au sein d'une société sous l'angle de ce que d'aucuns ont appelé le « désencastrement » ou séparation de l'économique et du social dont les limites découlent d'arbitrages propres à chaque société (car émanant de son histoire, de ses normes, coutumes) entre l'expansion des activités réalisées et gérées au niveau individuel et les contraintes collectives fondamentales [Latouche, 1994]. L'objectif étant de séparer les individus, le rapport marchand apparaît alors comme un *rapport social paradoxal* [Aglietta et Orléan, 1998].

1. L'expansion du rapport marchand comme vecteur de la séparation de l'économique et du social.

L'échange marchand tel que défini dans le langage économique suggère à la fois un type de relation qui s'établit entre un vendeur et un acheteur et un mode de fixation des prix : un échange marchand est un échange contractuel dont le prix a été fixé par la confrontation d'une offre et d'une demande³⁵. Le marché renvoie à plusieurs types de réalités : *réalité concrète* lorsque le terme est employé pour désigner un lieu de confrontation de vendeurs et d'acheteurs ou *réalité abstraite* lorsqu'il est employé pour

³⁵ Nous nous inspirons dans cette partie du travail réalisé par Isabelle Guérin [2000 : 89 et sq.].

désigner l'ensemble des transactions concernant une même catégorie de biens comme par exemple, le marché du coton ou encore celui des matières premières. Dans le langage économique enfin, le terme marché est identifié au mécanisme de fixation des prix (censé réaliser l'égalité de l'offre et de la demande) et d'affectation des ressources. C'est cette dernière réalité qui fonde le *rapport marchand*.

Ce dernier opère deux transformations fondamentales par rapport à l'échange archaïque. La première transformation correspond à la différenciation entre l'objet et le sujet, c'est-à-dire que la motivation de l'échange archaïque de biens n'est pas précisément l'utilité que procure l'objet pour son acquéreur. L'objectif de l'échange est bien plus vaste, et vise davantage à préserver et affermir le lien social. L'objet est dans ce contexte « ce par quoi la totalité sociale s'actualise en liant les uns aux autres tous les groupes qui la constituent » [Aglietta et Orléan, 1998 :42]. À l'inverse dans la relation marchande, seul l'objet importe. La seconde transformation opérée constitue ce qui assure la réalisation de la première. La circulation des biens est en effet différemment réalisée dans l'échange marchand. Tout d'abord, la production est réalisée non pas en fonction des besoins exprimés par des interlocuteurs connus, mais pour des inconnus dont on ne connaît pas précisément les besoins. Cette évolution (dépersonnalisation de la relation d'échange) nous dit Godbout, a eu pour effet de générer de l'incertitude quant à l'écoulement de la production (rencontre de l'offre et de la demande) et cette incertitude est prise en charge par un intermédiaire qui n'existe pas dans l'échange archaïque : le commerçant. Les partenaires sont donc indépendants une fois la transaction accomplie ³⁶

Le bien échangé se convertit en marchandise définie par trois caractéristiques primordiales :

1. La marchandise est un objet anonyme, librement transférable, l'objet est dit aliénable ;
2. À l'issue de la transaction, la relation entre les individus ne perdure pas, ils sont indépendants car pleinement propriétaires : aucune obligation n'est conservée ;
3. Enfin, l'accroissement de l'utilité des individus concernés est l'objectif exclusif de l'échange.

À ces trois caractéristiques, Guérin [2000] en ajoute deux autres : elles impliquent que l'objet échangé soit *commensurable* et *compensable* par de la monnaie.

Tous les auteurs ne s'accordent pourtant pas sur cette vision antagonique entre économie monétaire marchande d'un côté et les liens, relations personnelles de l'autre. C'est précisément le positionnement de Viviana Zelizer qui souhaite dépasser les dichotomies habituelles entre processus économiques et forces sociales, culturelles. Le marché est dans son approche conceptualisé comme un *construit social*, il n'est donc pas

³⁶ Pour Dupuy, cette indépendance n'est qu'apparente, car la dépendance est transférée à un autre niveau dans la société de marché dans la mesure où « si les partenaires se retrouvent indépendants une fois la transaction marchandise contre monnaie effectuée, ils sont par contre étroitement interdépendants dans le registre de la production » en raison de la division du travail qui prévaut, alors que les sociétés de don, les individus sont globalement indépendants sur le plan de la production [2001 : 72].

une institution indépendante de toute valeur sociale mais « *un espace dynamique d'échanges où entrent en interaction facteurs culturels, structurels et économiques* » [Boudieu J. et Heilbron J., 2005 : 19]. Cette conception positionne l'auteur en rupture avec les approches de la monnaie développées par le courant marxiste, Georg Simmel ou encore Max Weber. En d'autres termes, Zelizer s'oppose à la vision de la monnaie comme instrument neutre, vecteur de la suppression de toute dimension personnelle dans les interrelations humaines :

« Profondément préoccupés à l'idée que l'expansion continue du marché pourrait envahir et dessécher inexorablement tous les espaces sociaux, les penseurs sociaux classiques supposaient que l'argent, [...], était le fer de lance du processus de rationalisation [...] » [Zelizer, 2005 :34].

« *Échappant aux restrictions subjectives* », l'argent aurait ainsi « *transformé le monde en un "problème arithmétique"* » [ibid. :35].

Elle poursuit « *Many observers assume that when money enters relations between spouses, parents and children, or caregivers and care recipients, intimacy inevitably vanishes* » [Zelizer, 2003 :16]. Le caractère monétaire du lien serait au fondement de rapports exclusivement basés sur le calcul et la rationalité face à laquelle aucune sorte de hiérarchie sociale ne survivrait. Viviana Zelizer réfute ce caractère anonyme, impersonnel conféré à la monnaie et au lien monétaire et vise au travers de son travail empirique à faire émerger la coexistence entre deux catégories de relations a priori opposées au sein de même sphères de la vie économique et sociale des individus : liens intimes, personnels et liens anonymes, impersonnels. Ce qui est en jeu est la relation *dialectique* qui prévaut entre pratiques monétaires et relations sociales interpersonnelles.

Le marché n'est pas pour autant totalement subordonné aux facteurs culturels, sociaux et politiques, il s'agit davantage d'éclairer la compréhension de la réalité économique par la prise en compte des différentes dimensions de la réalité sociale et ne pas ramener le phénomène du marché à de simples données objectives qu'illustrent les deux courbes d'offre et de demande.

Zelizer défend cette thèse en l'étayant d'études empiriques aussi diverses qu'exhaustives. L'un des exemples illustratifs concerne la reconstitution de l'évolution historique du marché des enfants aux Etats-Unis. S'appuyant sur une étude des institutions directement impliquées dans l'évaluation économique et affective de l'enfant, elle montre qu'entre la fin du XIXe et le début du XXe siècles, la valeur économique de l'enfant a évolué en fonction de la redéfinition culturelle et sociale de sa place dans l'économie matérielle et affective de la famille [Zelizer, 1985]. Allant à l'encontre de la séparation stricte entre processus économiques et phénomènes sociaux, Zelizer montre ainsi qu'alors :

« que la valeur économique des enfants s'effondrait, le montant des indemnités pour les décès d'enfants aussi bien que le « prix d'échange » des enfants augmentaient » [Bourdieu et Heilbron, 2005 :18].

Chaque marché est donc différemment façonné par la réalité sociale, le modèle proposé est non pas celui d'un marché unique mais celui de « marchés multiples », chacun d'entre eux relevant d'« *une construction culturelle et sociale spécifique qui possède son propre ensemble de valeurs et de normes et qui est en interdépendance avec d'autres*

institutions et valeurs » qu'il s'agira d'explorer [Zelizer, 1992 :4].

2. Évolution du statut de la dette au sein du rapport marchand : vers la subordination de la société à la dette volontaire

Dans le rapport marchand, la relation à l'altérité tend à être réduite au minimum puisque l'individu a le choix d'établir ou non la relation avec autrui par le biais du marché. Dans ce contexte, la société elle-même est subordonnée à l'individu. Cependant, si cet aspect a été formulé précédemment, il est indispensable de se focaliser spécifiquement sur le statut de la dette économique pour illustrer pleinement le basculement de la relation de dépendance entre la société et l'individu, réalisé à l'avantage de ce dernier. La position de l'individu qu'instaure le marché ne peut être mieux définie

« qu'en soulignant qu'il [l'individu marchand indifférent à la société qui l'entoure] n'a d'autres dettes que celles qu'il a volontairement contractées, dettes dont il peut se défaire à tout moment dès lors qu'il en a les moyens. » [Aglietta et Orléan, 2002 : 52].

La société n'a donc ici aucune influence sur l'individu, au contraire, elle lui est subordonnée dans la mesure où elle est le résultat *ex post* de l'agrégation des actions prises par chacun des individus qui la composent. Un détour supplémentaire par des sociétés holistes éclaire la spécificité du statut individualisé de la dette économique. Nous nous appuyons ici sur le régime de la dette dans le contexte de l'Inde Védique décrit par Malamoud [1998]. La dette s'impose à l'homme dès sa naissance, dans ce contexte la dette présente deux caractéristiques : elle n'a pas été contractée volontairement par celui auquel elle se rattache (elle touche d'ailleurs tout homme de manière indifférenciée puisque le seul fait de naître est source d'endettement) et l'individu ne peut s'en libérer, elle l'accompagnera tout au long de sa vie. À travers ces dettes nommées « dettes de vie » ou « dettes primordiales », se joue l'appartenance à la société, elles permettent à la société de manifester « *son emprise et sa prédominance* » sur les individus qui la composent [Aglietta et Orléan, 2002 :52]. Dans ce contexte comme dans de nombreuses sociétés holistes, l'individu est englué dans un réseau de droits et d'obligations qui, en se perpétuant tout au long de sa vie, fondent son existence ainsi que celle de la société :

« Dire que la dette primordiale se perpétue n'est qu'une autre manière d'exprimer la continuité de la communauté elle-même, maintenant ses valeurs et reproduisant les conditions de son existence » [ibid : 53].

Les dettes fondent le lien social sans lequel l'appartenance à la communauté est impensable. Or, c'est dépourvu de ces liens sociaux constitutifs de l'individu et de la société et véhiculés par la dette que la société marchande présente l'individu. Ce « *passage entre dette primordiale et dette économique exprime pleinement la transition entre holisme et individualisme* » [id]. Soulignons que cette transition a eu pour vecteur principal la monnaie qui autorise l'individu à se libérer de ses dettes ³⁷ .

³⁷ Pour Bruno Théret, la « dette de vie » n'a pas disparu avec la société marchande. Celle-ci a opéré ce qu'il appelle un renversement de la « dette de vie », renversement de la relation de l'individu à la société au travers de cette dette : « *c'est la société qui est maintenant endettée vis-à-vis des hommes et la dette primordiale devenue dette sociale est constituée de l'ensemble privatif des capitaux individuels que la société (se) doit (de) préserver* » [1998 : 255].

Au total donc, l'ensemble des caractéristiques constitutives du rapport marchand illustre le caractère « désencastré » de l'économie vis-à-vis des obligations dont l'appartenance à la communauté est porteuse dans les sociétés de type holiste. Pour autant, l'opposition société exclusivement holiste ou individualiste est réductrice, elle doit être dépassée pour appréhender la réalité de la diversité des modes de circulation des biens qui coexiste au sein d'une même société.

3. La construction sociale des contours respectifs des sphères marchandes et non-marchandes

Qu'un bien soit *aliénable*, *commensurable* et *compensable* ne lui confère pas automatiquement la qualité de marchandise. Pour Karl Polanyi, assimiler la présence d'échanges « commerciaux » au marché est une erreur des économistes qui appréhendent ces phénomènes, ainsi que le phénomène monétaire, à partir de la rationalité du marché ³⁸. Il déduit de cette analyse, la nécessité de mener une analyse séparée du commerce, du marché et de la monnaie. Il note ainsi,

« Aucune société ne saurait naturellement vivre, même pour peu de temps, sans posséder une économie d'une sorte ou d'une autre ; mais avant notre époque, aucune économie n'a jamais existé qui fût, même en principe, sous la dépendance des marchés » [Polanyi, 1983 : 71].

Il ajoute par ailleurs,

« L'origine des institutions marchandes est un sujet complexe et obscur, bien que le marché n'est pas aussi ancien que l'espèce humaine mais a des origines spécifiques dans l'histoire humaine. Sur ce point, on peut dire que les marchés se distinguent des traces de commerce et de pratiques monétaires trouvées dans les communautés humaines même des plus simples et des plus anciennes » [Polanyi, cité par Servet, 1993]

Ainsi, les conditions de délimitation des frontières de la sphère marchande sont nécessaires mais non suffisantes, la délimitation n'est pas fortuite, elle ne se décide pas *a priori*, enfin, elle n'est pas *universelle*. Elle est au contraire le fruit d'une construction reposant sur des facteurs culturels, au sens où il faut déterminer des règles en référence à des valeurs et à des normes [Guérin, 2000]. Cette construction est également politique, au sens où l'avènement de l'état démocratique, moderne a été le support de l'extension des rapports marchands au sein des rapports sociaux. La distinction biens- services constitue une première interprétation de l'évolution différenciée du développement des rapports marchands suivant les contextes.

Ainsi, au départ, l'avènement du marché reste cantonné aux biens produits et concerne rarement la production de services. Ces derniers demeurent régis par les liens communautaires interpersonnels. Au départ, c'est donc :

« surtout des rapports personnels de dépendance économique que le marché, pendant longtemps libérera les individus en libérant la circulation des choses [etc.] » [Godbout et Caillé, 1992 : 222].

Selon Godbout et Caillé, le marché influence peu les liens sociaux primaires, de

³⁸ De même qu'assimiler la présence de monnaie aux échanges commerciaux et au marché [à ce sujet, voir Servet, 1993].

proximité : la famille, la parenté, le village. En revanche, il libère l'individu des relations verticales de dépendance : vis-à-vis du seigneur dans les sociétés féodales par exemple. Godbout va plus loin, le rapport marchand ainsi que l'argent peuvent selon lui « *être au service des rapports communautaires* » [id]. Dans le domaine des services, c'est l'avènement de l'État démocratique et en particulier de l'État providence qui vient se substituer aux rapports sociaux en prenant à sa charge une grande partie des échanges de don encore assumés par les liens communautaires.

La différenciation entre biens et services est donc déterminante dans l'évolution de la délimitation des sphères marchandes et non- marchandes. Il nous faut toutefois aborder les arbitrages propres à chaque société, émanant de son histoire, de ses normes et coutumes, entre l'expansion des activités réalisées et gérées au niveau individuel et les contraintes collectives fondamentales. Il faut en effet ajouter deux autres facteurs de délimitation des deux sphères : une délimitation en fonction des *groupes sociaux* et une délimitation en fonction des *espaces d'échanges*.

Le facteur de délimitation de l'échange marchand selon les groupes sociaux implique que certains groupes sociaux sont exclus totalement ou partiellement de l'échange marchand. Guérin [2000], citant Latouche [1998], souligne que les femmes, en tant que groupe social, sont fréquemment exclues de l'accès à certaines marchandises. Ainsi, chez les Hausa du Niger,

« on refuse de vendre aux femmes des objets par trois, nombre féminin, et il n'est pas rare de faire payer le même bien quatre shillings à la femme et trois à l'homme » [Guérin, 2000 : 92].

Par ailleurs, « *le fait que la société Hausa soit très commerçante n'enlève rien à ces restrictions* » [id : 92]. Plus généralement, l'accès à la sphère marchande est souvent déterminé en fonction des rapports de genre. Au-delà de l'accès, certains biens ou services sont exclus de l'échange pour de multiples raisons, historiques et culturelles. Guérin [2000] évoque en particulier les travaux domestiques qui ne font l'objet d'aucune évaluation ni rémunération, ce qui les exclue de la sphère marchande. Le courant féministe marxiste défend la position que seule la nature de la relation de « subordination » entre la « travailleuse » et son « chef » justifie la gratuité de ces prestations.

Latouche précise enfin, que ces restrictions ne visent pas à empêcher l'émergence du marché, « *elles découlent naturellement de la définition culturelle des humanités concernées* » [Latouche, 1994 : 40].

Les facteurs de délimitation en fonction des *espaces d'échange* correspondent à une autre source de délimitation que celle des rapports sociaux. Le cloisonnement qui prévaut entre relations marchandes et relations de réciprocité est l'une des caractéristiques de la société de marché. Il peut être expliqué par le fait que les individus cherchent à préserver les relations affectives de considérations intéressées et égoïstes. Les deux univers se trouvent séparés de peur d'une « *perversion réciproque* » [Godbout et Caillé, 1992 : 230]. Ainsi, ce qui caractérise la modernité :

« ce n'est pas tant la négation des liens [...] que la tentation constante de les réduire pratiquement à l'univers marchand ou alors de penser les liens et le

marché de façon isolée, comme deux mondes imperméables, mais dont le premier, au contact avec le second, est toujours contaminé et finalement soumis à lui » [ibid : 231].

En somme, la société moderne n'arrive pas à penser ensemble les biens et les liens. Ici encore, cette délimitation est arbitraire et il arrive qu'au sein même des différents espaces d'échange des distinctions subtiles soient établies. Chez les populations zapotèques que nous étudions au Mexique, le prêt d'argent à intérêt au sein de la famille étendue est toléré mais dépend quand même de l'objet du prêt. Ainsi, si la personne sollicite de l'argent pour des raisons de santé, il n'est pas envisageable voire immoral de lui faire payer des intérêts sur la somme prêtée.

En Afrique de l'Ouest en revanche, il n'est pas anormal ou choquant que des relations que l'on peut qualifier de marchandes se nouent entre conjoints. Les époux travaillent sur des parcelles distinctes ce qui leur procure des revenus propres. Dans ce contexte, un travail effectué par la femme pour le compte de son époux donnera lieu à une contrepartie quantifiée, rémunérée en nature ou en espèces. Ce type d'échange s'apparente à un véritable contrat dont les termes « *reflètent les pratiques traditionnelles et le pouvoir de négociation implicite des deux parties* » [Guérin, 2000 : 94].

Ces rapides évocations soulignent le caractère relatif et arbitraire de la construction des délimitations entre ce qui est du ressort de l'échange marchand et ce qui ne l'est pas. La différence entre les deux sphères tient au régime de la dette, phénomène premier. À ce titre, la dette constitue le moyen fondamental d'évolution de la société, de création et de destruction de lien social et de circulation des richesses. En cela, la dette, qu'elle soit monétarisée ou non, doit être appréhendée comme une *institution sociale*.

§2. La dette, une institution sociale fondamentale

Nous revenons ici à Commons et de façon plus générale au courant institutionnaliste américain de l'entre-deux-guerres. Toutefois, si comme nous l'avons vu précédemment la dette de vie ou dette primordiale des sociétés archaïques se situe bien au fondement du lien social, la question qui se pose à présent renvoie à la pertinence de cette hypothèse dans les contextes de sociétés modernes et démocratiques. Cette hypothèse aurait-elle cessé d'être pertinente ? Une fois réaffirmée la validité de l'hypothèse anthropologique de la dette comme *lien social primordial* qui définit ce que sont les sujets dans telle ou telle société à tel ou tel autre moment (A), il conviendra de se pencher sur la notion d'institution (B) (voir la suite).

A. Pertinence de l'hypothèse de la « dette de vie » comme fondement du lien social dans les sociétés modernes démocratiques

Le rôle constitutif de la dette originaire ou primordiale se situe à un double niveau : elle est à la fois constitutive des individus et de la pérennité de la société dans son ensemble. En cela elle est qualifiée de « dette de vie » [Aglietta et al., 1998]. La question qui surgit d'emblée concerne la pertinence de cette hypothèse dans le contexte de nos sociétés modernes, démocratiques. L'hypothèse a-t-elle cessé d'être pertinente ? La dette permet-elle d'illustrer ce qui fonde ces sociétés ouvertes sur l'avenir ? Telle est la thèse

soutenue par les auteurs dont les contributions ont été réunies dans l'ouvrage collectif dirigé par Michel Aglietta et André Orléan [1998]³⁹. Les auteurs considèrent au contraire que « *la dette primordiale demeure le concept adéquat qui permet de penser le tout de la société et son mouvement* » [ibid : 22]. Toutefois cette évidence semble dissimulée par le fait que la dette soit désormais dissociée entre dettes privées de nature économique d'un côté, et dette sociale de nature politique de l'autre. La monétarisation de la dette a été le vecteur de cette double évolution : dédoublement et renversement de la dette de vie. Les dettes privées, économiques insèrent les individus dans une division du travail masquée par les échanges. Dans ce cadre, la monnaie tient un rôle de premier plan dans la mesure où elle permet la reconnaissance de l'activité productive de chacun et elle est l'instrument qui permet le règlement des dettes privées car elle est le support par lequel s'exprime l'obligation de régler. Aussi, en

« réglant les dettes particulières, la monnaie permet la relance des relations sociales par la création de nouvelles dettes. Elle est bien le pivot de la structure générale des dettes dont dépend la pérennité de la division du travail »⁴⁰ [id].

Au travers de la dette privée, l'individu se trouve dans un rapport de dépendance à la société, par analogie à la dette de vie, l'individu est endetté vis-à-vis d'une totalité sociale. Ce qui change cependant est le rapport au temps : la dette de vie met l'individu en rapport au passé alors que la dette économique sécularisée le positionne par rapport au futur [Théret, 1998].

La dette sociale ou politique exprime en revanche une relation de dépendance inversée par rapport à la dette de vie des sociétés hiérarchisées. Dans les sociétés capitalistes, nous disent les auteurs, c'est la société qui est endettée auprès des individus dont émane la souveraineté. La société se doit d'assurer les conditions « *collectives de conservation et de développement de la vie* » [ibid :23]. La collectivité doit assurer par ailleurs l'insertion des individus dans la division du travail au travers notamment de l'éducation, la sécurité, les infrastructures, etc.

Dans ce contexte, « *La monnaie moderne doit alors assurer la commensurabilité de ces deux types de dettes* » [ibid : 255], elle assure ainsi la « *négociabilité généralisée de dettes* » [Maucourant, 1993 :214]. Ces éléments confirment donc la filiation entre les formes « archaïques » et « modernes » de la dette qui conserve, malgré ses évolutions dont l'élément de base est la monnaie, le statut de lien social originel. Le lien social en tant que dette de vie conserve donc sa pertinence, l'hypothèse anthropologique de la dette est réaffirmée.

Autrement dit, l'homme se trouve dès le départ plongé dans une dimension financière. Toutefois, avec l'avènement de la modernité, le sens de ce lien financier a changé, son rôle institutionnel a évolué. La modernité correspond en effet au passage de l'impossibilité pour l'individu de se libérer de la dette à l'apparition graduelle de dettes dont il pouvait se libérer. Remarquons enfin que l'hypothèse anthropologique de la dette a pour

³⁹ Se référer en particulier à la contribution de B. Théret, pp. 253 à 287.

⁴⁰ **C'est précisément cette coïncidence dette-monnaie qui donne toute sa pertinence à l'hypothèse de la monnaie comme principe institutionnalisé. À ce sujet voir les travaux de Maucourant [1994], Blanc [1998] et Guérin [2000].**

conséquence de déconstruire l'hypothèse du troc originel (ou « fable du troc ») qui fait de l'émergence de la monnaie une rupture avec la pratique du troc car elle se présenterait comme une évolution incontournable pour faciliter les échanges. La fable du troc justifie la vision dichotomique entre le monétaire et le réel permettant d'évacuer de l'économie les dimensions monétaires et politiques. Or,

« L'histoire démontre assez simplement comment, partant de la dimension financière inaugurale, les sociétés, au gré de leur développement, recourent un jour à l'instrument monétaire sans que les règles du jeu financier n'en soient fondamentalement bouleversées » [Thiveaud, 1998 : 91].

Au total, l'institutionnalisation des dettes est le problème économique primordial qui se pose et s'est posé à toute société, de tout temps.

B. Pour une approche institutionnelle de la dette

La saisie institutionnelle des phénomènes économiques a été développée par le courant institutionnaliste américain de l'entre-deux-guerres. J.R Commons s'est particulièrement intéressé à la dette et à la monnaie ⁴¹. La question qui surgit tout d'abord concerne la définition de la notion d'institution. Point d'orgue de l'articulation entre logique individuelle et contraintes collectives, l'approche institutionnelle impliquera par ailleurs de revenir sur l'approche du comportement humain. Il conviendra dans cette optique de dépasser les approches opposées des comportements individuels fondées sur une perspective *individualiste* ou *holiste*.

1. Vers une définition de l'institution

Dans une première approche, la notion d'institution peut être caractérisée de la manière suivante :

« Institution est un terme générique en résonance avec les notions d'organisation, de communauté, de groupement, de collectif ; de règles morales religieuses, laïques ou juridiques ; de valeurs, de conventions, de normes. Il s'agit encore de conduites, d'activités privées ou collectives — ainsi que leurs supports — et, en amont, de manières de faire, de penser, de percevoir même, qui présentent une grande stabilité sans être pour autant immuables. #...# Une fois filtrée la polysémie du concept d'institution, il reste l'idée d'un ensemble de 'règles du jeu' sociales ou d'une communauté particulière, allant des coutumes au droit où à la constitution d'une nation » [Corei, 1995 : 8-9].

Soulignons d'emblée le caractère dialectique de l'institution en nous appuyant sur le travail de Jérôme Blanc [1998]. Le caractère dialectique de l'institution est illustré par les approches dynamique et statique de celle-ci, lesquelles révèlent sa dimension *temporelle* et *évolutive*. D'un point de vue dynamique, l'institution est un *processus* ; alors que d'un point de vue statique, l'institution est « *la chose issue de ce processus, donc chose instituée* » [Blanc, 1998 : 288]. Aussi, pour Jérôme Blanc, il ressort que

⁴¹ D'autres travaux récents mènent à des résultats similaires concernant la pertinence de la saisie institutionnelle du phénomène monétaire et celui de la dette.

« [...] l'institution est l'articulation dynamique entre son caractère de règle de conduite, donc cause des comportements personnels, et son caractère de phénomène en constitution, donc conséquence des comportements personnels ». [ibid : 329].

L'encadré ci-dessous reprend les sept principaux éléments de l'institution énoncés par Blanc [1998].

Blanc [1998] dégage les sept principaux éléments constitutifs de l'institution :

- 1) *L'institution possède un caractère général.* L'institution ne possède pas de domaine d'action particulier. L'institution ne se limite pas à une entité ou une organisation : elle est aussi modes de pensée et d'agir communs aux personnes, donc comportements. La communauté de comportements définit une règle sociale, l'institution est cette règle.
- 2) *L'institution est explicitée ou explicitée.* La règle institutionnelle peut être une contrainte comportementale formalisée par des usages, des lois, etc., ou être implicite (c'est-à-dire intégrée au tissu de relations sociales). Un point de vue de la personne, la règle vient d'une institution officielle (verticalité) ou de ce qu'elle est partagée par une communauté de personnes à laquelle elle appartient (horizontalité). Ainsi l'institution peut être formalisée ou non en une entité ou organisation régulatrice qui non seulement définit la règle mais aussi sanctionne en cas de non respect de celle-ci.
- 3) *L'institution est évolutive.* L'institution est tout à la fois action collective, dans quelque domaine que ce soit, et ses manifestations temporelles. Le comportement de chacun est modelé par les règles issues de l'institution, mais l'institution, comme action collective, est aussi un ensemble changeant de règles.
 - 4) *L'institution possède une dynamique déviante.* La difficulté la plus grande qui résulte de la notion d'institution est d'expliquer l'articulation entre cette domination des règles dans les comportements personnels, socialisés ou non, et le modelage temporel de ces règles par l'ensemble de ces mêmes comportements. Cela suppose l'existence de comportements qui, soumis à la règle commune, s'en détachent et finissent déviant. Cette déviance contribue à l'évolution de l'institution soit par son élargissement (l'institution accepte dès lors, dans son ensemble de règles, l'existence de cette déviance), soit par sa transformation du fait de la généralisation de cette déviance. La règle institutionnalisée est ainsi une contrainte, mais une contrainte déjouable par l'action collective qui a émis la règle elle-même.
 - 5) *L'institution relève de rapports de force.* Comme norme qui, en tant que telle, s'impose aux personnes, l'institution a émergé d'une action collective. Cette action collective n'est pas l'action égale de personnes de poids identique, mais l'action différenciée de personnes et de groupes liés entre eux par des rapports de pouvoir qui leur donnent des poids relatifs spécifiques dans la création des normes. L'action collective se distingue donc du modèle de marché atomistique non parce qu'elle résulte de la confrontation de forces et de tentatives divergentes, mais parce que celles-ci sont issues d'acteurs et de groupes d'acteurs dont le poids n'est pas égal. L'action collective est donc dominée par des *big guys* (hommes clés) ou des *big groups* (groupes clés) qui possèdent une influence déterminante sur le cheminement voire l'aboutissement du processus.
 - 6) *L'institution, par la norme qu'elle représente, est un obstacle à socialisation des personnes.* La rareté fondamentale de l'institution est cette socialisation des hommes en rapport avec elle. Celle-ci en effet n'a pas systématiquement des qualités d'efficacité économique et peut dès lors ne pas apparaître, au regard d'une théorie économique fondée sur la rationalité des choix, comme un principe rationnel de comportement. Son corollaire est l'exclusion qu'encourent les personnes qui ne font pas l'institution ou dont les comportements dévient de cette norme. Cette exclusion est, selon la nature de l'institution, une sanction sociale ou pénale qui formalisent des règles d'exclusion ou simplement matérialisée par le comportement des autres personnes à l'égard de celles dont le comportement dévie de la norme.
 - 7) *L'institution est elle-même limitée dans son caractère social, idéologique, culturel qui la façonne.* Elle n'a de sens qu'en relation avec l'ensemble des autres manifestations de la société en question.

Encadré 1. Principaux éléments constitutifs de l'institution

Source : Blanc [1998]

2. Aux fondements de l'institution : l'incertitude et la rareté

Dans l'œuvre de Commons, la rareté tient une place centrale. Son analyse des institutions prend racine dans une relecture des conséquences du postulat sur la rareté de David Hume qui a été, selon Commons, mal interprété par les économistes qui s'en sont inspirés. Pour Commons, l'action collective peut bénéficier aux intérêts personnels, ce qui

constitue une incitation pour les individus à s'associer. La rareté se trouve donc au cœur des relations sociales dans la mesure où elle est à l'origine de la création d'organisations permettant de tendre vers l'ordre social :

« L'incertitude et la rareté causent, selon cet auteur [Commons], l'émergence d'«institutions' au sens où la contrainte sociale, produit de l'action 'collective', doit contrôler l'action des individus » [Maucourant, 2001 : 259].

Une première analyse de ce qui précède suggère que les règles constituent une contrainte sur le comportement des individus dans la mesure où elles sont accompagnées de sanctions (juridiques, économiques ou éthiques). Cependant, si l'on associe à chaque obligation un droit, alors la sphère de liberté où prévaut l'absence d'obligation est aussi celle de l'incertitude, c'est-à-dire d'absence de droit. En ce sens, l'institution n'apparaît pas seulement comme une instance de contrôle mais permet également de libérer et d'étendre le champ de l'action individuelle ⁴².

La nature et les caractéristiques de ces institutions sont déterminées par le type de rareté qui prévaut sur les richesses. Commons établit une relation étroite entre un état de la société à laquelle sont associées des modalités particulières de conflits –émanant de la rareté- et les institutions générées pour produire de l'ordre social. Ainsi, par exemple, l'institution de la propriété privée émerge dans une situation de rareté relative tandis que le communisme résultera de la rareté absolue. Dans ce dernier cas en effet, la menace que fait peser la rareté absolue sur la survie des individus et donc la sauvegarde de la société implique une répartition autoritaire des richesses qui vise à empêcher toute tentative d'appropriation individuelle. Dans le cas des sociétés modernes, le transfert de droits de propriétés constitue le mode de circulation des richesses.

De ce point de vue, l'échange de biens correspond successivement à la création et à l'extinction d'une « dette de délivrance physique » à laquelle correspond une « dette de paiement » [Commons, cité par Maucourant, 2001 : 268]. Appréhendé sous l'angle de la transaction –action de deux individus réglée par des impératifs institutionnels-, l'échange de biens recouvre une double dette reposant sur l'aliénation des droits de propriétés.

La suite de la pensée de Commons nous semble cruciale. En effet, réduire l'échange à des transactions légales de droits de propriétés le conduit à considérer la transaction comme l'unité élémentaire de l'analyse économique par opposition à « l'échange atomistique », la transaction « *présuppose toujours une dette, ceci dans un cadre institutionnel, détermine et déterminant les comportements individuels* » [Maucourant, 2001 :268]. La finalité sociale se concrétise au travers des règles de fonctionnement ou institutions lesquelles déterminent les valeurs d'échanges des droits de propriétés. L'institutionnalisme de John Commons en réintroduisant l'incertitude et la temporalité dans l'action économique fait ressurgir la question de la *confiance*, problématique largement évincée par la théorie économique standard. Remarquons à ce stade que :

« l'incertitude et la complexité attachées notamment à l'action des autres peuvent être réduites par les règles qui, assurant une répétition attendue des transactions, contribuent à la sécurité des anticipations (futurity) » [Bazzoli et Dutraive, 1997 :402].

⁴² Voir Bazzoli et Dutraive in Bernoux et Servet [1997 : 391-417].

Par ailleurs, deux enseignements peuvent être tirés de cette analyse.

Le premier concerne l'individualisme comme méthode, celui-ci ne peut se déduire de la pensée de Commons et semble d'ailleurs incompatible avec elle ⁴³ :

« alors, l'individu dont nous traitons est l'Esprit Institutionnalisé [...] Ils (les individus) se rencontrent [...] non comme " globule de désir " [...] mais préparés plus ou moins par l'habitude, incités par la pression de la coutume, afin de s'engager dans ces transactions hautement artificielles créées par la volonté collective humaine [...] ils sont citoyens d'une institution qui vécut longtemps avant eux et vivra après » [Commons, 1934 : 73-74, cité par Maucourant, 2001 : 268].

Si l'approche de Commons ne relève pas de l'individualisme méthodologique, elle ne relève cependant pas davantage d'un holisme méthodologique.

« Cependant, en contraste avec la sociologie Durkeimienne, elle ne minimise pas l'exercice d'une volonté des individus – en particulier dans le choix des règles ou plus généralement dans la dynamique institutionnelle [même] » [Coréi, 1995 :9].

La notion d'institution proposée par Commons permet de dépasser cette opposition et de prendre en compte l'interaction entre les deux approches des comportements individuels. Ainsi,

« Les volontés individuelles viennent se confronter dans le cadre d'une action collective, action qui transforme les préférences, les intérêts privés ou collectifs et finalement les règles » [id].

Le second enseignement concerne l'évaluation des droits de propriétés. Celle-ci est réalisée au travers d'un processus qui comprend l'action collective « objectivée », c'est-à-dire, les lois et les coutumes, ceci signifie que les « forces du marché » sont générées par un cadre institutionnel qui leur préexiste et qui accompagne leur évolution. Le marché ne vient donc pas simplement s'inscrire dans un cadre institutionnel, il est le résultat d'une *construction sociale*.

Cette dernière assertion déduite de la pensée de Commons par Jérôme Maucourant fait écho et prolonge l'analyse de la construction sociale de la délimitation des sphères marchandes et non- marchandes développée plus haut.

Elle lui fait écho dans la mesure où elle affirme les dimensions historiques, culturelles de la délimitation de la sphère et des relations marchandes. Cependant, elle la prolonge car si, comme nous l'avons souligné précédemment, Polanyi dénonce la confusion entre circulation des biens et échange marchand et considère que différentes modalités de circulation des biens peuvent coexister au sein d'une même société, à une même époque, l'avènement du marché ou *Grande Transformation* correspondra de manière inéluctable au phénomène du *désencastrement* des relations économiques vis-à-vis des relations sociales ⁴⁴. Dans le cadre de la relation marchande, l'échange s'extrait des liens sociaux. L'approche de Polanyi est donc d'un certain point de vue pleinement *évolutionniste* tout comme celle proposée par le courant marxiste dont il a voulu se démarquer.

⁴³ Ou de manière générale avec l'institutionnalisme américain de cette période dont les analyses prennent appui à la fois sur les caractères culturels et collectifs des institutions [Coréi, 1995 : 9]. En revanche, comme nous l'avons précisé précédemment, l'individualisme méthodologique n'est pas incompatible avec le courant néo-institutionnaliste.

Or, les institutionnalistes américains mettent précisément l'accent sur les institutions ou habitudes mentales qui encadrent (favorisent ou contrecarrent) les relations économiques. Ainsi, à l'*encastrement historique* des relations marchandes, les institutionnalistes proposent une analyse de l'*encastrement structural* de celles-ci [Steiner, 1999]⁴⁵. Pourtant si l'encastrement structural des relations marchandes se fonde sur une rupture avec l'encastrement historique de Polanyi, c'est à Polanyi et à certains de ses successeurs que nous empruntons une approche féconde de deux logiques antinomiques de la relation marchande habituellement identifiées au *marché*. Celle-ci nous permettra d'analyser le positionnement de la microfinance et d'introduire la problématique de notre recherche.

Section 4. Coexistence de deux logiques distinctes de la relation marchande

Nous l'avons vu précédemment, la théorie économique laisse entendre que le paiement de la dette clôt la relation entre les échangistes. Mieux, si aucun lien ne survit après l'extinction de cette dette, celle-ci ne prend appui sur aucune relation préalable. Appréhendée ainsi, l'activité économique se « *concrétise par des relations de dette désincarnées* » [Blanc, 1998 :295]. Or, cette approche purement comptable et atemporelle de la relation marchande doit être dépassée pour envisager la possibilité d'une relation qui survivrait à la relation de dette entre le débiteur et le créancier. Nous verrons donc qu'en réalité, les relations qualifiées de marchandes mettent en jeu des logiques divergentes dont l'opposition se fonde sur deux critères essentiels : la *temporalité* dans laquelle la transaction s'insère ainsi que le *statut* des échangistes [Servet, 1999 (dir.) ; 2006a et 2006b]. Cette optique permet de différencier deux logiques d'échange : celle qui s'inscrit dans une logique relationnelle et celle qui au contraire n'inscrit pas l'échange dans une dynamique relationnelle entre les échangistes (§1).

Ce cadre théorique qui se situe dans la lignée des travaux de Karl Polanyi nous permettra d'analyser la logique sous-jacente à l'émergence de la microfinance dans les pays du sud et en particulier dans notre d'étude (§2).

§1. Place de marché et lien de clientèle : deux logiques marchandes distinctes

Si la lecture de l'évolution économique proposée par Polanyi est critiquée par certains auteurs, d'autres y ont au contraire discerné les fondements d'une approche très

⁴⁴ Le phénomène du désencastrement ou Grande Transformation est identifié par Polanyi à l'aune du statut de marchandise attribué à la Terre, au travail (individu) et à la monnaie.

⁴⁵ Dans les années 1980, la sociologie économique prend le relais du courant institutionnaliste et remet en question cette distinction entre les sociétés primitives caractérisées par l'encastrement de l'action économique dans les relations sociales et les sociétés modernes entièrement désencastées où l'action économique n'est plus reliée aux relations sociales. Ce renouveau de la sociologie économique est marqué par l'apport de Mark Granovetter [1985].

stimulante de l'articulation entre échange marchand et relation sociale entre les échangistes permettant de dissocier deux logiques de fonctionnement réunies généralement sous le terme générique de « marché ». Polanyi pose ainsi la question féconde de la légitimité d'assimiler toute forme de commerce à la logique de marché. Les modalités économiques et sociales d'effectuation du commerce doivent être appréhendées dans la mesure où « *le fait d'aller au marché [market place] n'implique nullement que l'on se conforme aux lois du marché* » [Caillé, 1998 : 133]. Cette problématique est en effet introduite par Polanyi [1975] au travers de la distinction qu'il effectue entre *place de marché* et *port de commerce*. Sur la *place de marché*, l'échange n'est pas inséré dans une logique relationnelle, la relation est délimitée par le contrat d'échange, les seules obligations qu'elle implique relèvent de la transaction contractuelle, en effet, cette relation n'est pas « *supposée impliquer des obligations qui lui sont extérieures* » [Blanc, 1998 :295]. En revanche, les relations marchandes qui s'établissent dans le *port de commerce* inscrivent l'échange dans une dynamique relationnelle entre les échangistes qui va perdurer au-delà de l'échange.

« Dans le port de commerce, ce qui importe est précisément le renouvellement du lien entre les échangistes. Ce lien est soumis à un contrôle politique » [id].

Cette articulation a été reprise par les économistes contemporains. Ainsi, Servet et al. [1999] oppose deux idéaux-types de la relation marchande. La *place de marché* caractérisée par l'anonymat ou encore la « *négation du statut des co-contractants* », établissant une relation qui ne se perpétue pas au-delà de la transaction. Aucune forme d'obligation ne survit à cette relation. À l'inverse, l'échange qui s'établit dans le cadre d'un *lien de clientèle* se situe dans une interrelation durable entre les échangistes.

Le critère d'opposition sur le statut des échangistes renvoie à une opposition fondamentale de ces deux logiques marchandes. Comme le souligne Jean-Michel Servet,

« Dans une relation répondant à une logique de place de marché, prévaut la recherche de l'unicité du prix d'un bien ou service, quels que soient les statuts respectifs des contractants, alors que le lien de clientèle justifie une différenciation du prix selon la position hiérarchique relative de ceux qui contractent. En cas de personnalisation de la relation et de reconnaissance des statuts, cette relation entre les partenaires de la transaction peut être hiérarchique ou égalitaire ».

L'égalité constitue donc le soubassement implicite de l'activité économique réalisée dans le cadre institutionnel de la *place de marché*. Chaque individu disposant des mêmes qualités, aptitudes et aucun d'entre eux n'ayant davantage de pouvoir sur l'autre, ce type d'activité se développe indépendamment de ce qui fonde toute société. En revanche, le lien de clientèle ne se fonde pas sur cette idéologie égalisatrice.

Ainsi, concernant la relation financière, celle-ci pourra dans le cas d'un *lien de clientèle*

« fonctionner comme un élément permettant d'affirmer, de reconnaître et de sanctionner les positions et ainsi de hiérarchiser les partenaires et leur statut respectif ».

En revanche, dans le cas de la logique de la *place de marché*, la relation financière positionnera

« les partenaires de la relation momentanée sur un principe d'égalité. Pendant la transaction, chacun est supposé être libre et indépendant, ou faire comme s'il l'était ».

En conséquence,

« Le lien de clientèle s'inscrit dans l'histoire et la culture alors que la relation de place de marché s'établit sur la base d'une fiction niant la dimension sociétale, tout en ne pouvant pas de fait fonctionner sans elle » [Servet, 2006a :434 (document manuscrit), à paraître].

On peut tenter un rapprochement de l'idéal-type du *lien de clientèle* à l'approche en termes d'*encastrement structural* des relations marchandes repris par le courant qui aborde l'encastrement du marché du point de vue de la problématique des réseaux sociaux [Granovetter, 2000]⁴⁶.

Dépassant l'opposition *a priori* irréductible des deux logiques marchandes décrites ci-dessus, Servet [2006] énonce :

« Le paradoxe fait que l'une ne peut fonctionner sans l'autre : d'une part la logique marchande [de la place de marché, nous soulignons] semble hégémonique et d'autre part elle suppose pour fonctionner les éléments qui font tenir ensemble la société » [ibid. :436].

Cette vision du marché comme « procès institutionnalisé » rejoint celle de Dugger [1989] qui rejette le mythe du marché comme un phénomène naturel. Cette vision replace le rôle de l'action collective :

« The market economy is a discretionary economy, a product of human will. It is not an automatic economy, a product of divine dispensation. The market economy can be changed through collective action » [Dugger, 1989 : 614].

Cette approche comme celle proposée dans la *section 3* fondée sur le courant institutionnaliste américain appréhende le marché comme une construction sociale, prenant place dans un cadre institutionnel non neutre. Cette optique est stimulante car elle permet de mettre en exergue l'ambiguïté induite par l'utilisation indifférenciée du terme « marché » pour désigner deux réalités distinctes : le marché financier formel et le marché financier informel. En effet, bien que réunis sous le même vocable, le premier relève de la logique de *place de marché* alors que le second relève de celle du *lien de clientèle*.

Ce cadre théorique nous fournit les outils analytiques pour tenter d'identifier de quel ressort relèvent les initiatives la microfinance. C'est l'objet de ce qui suit (§2).

§2. Interdépendance des deux logiques marchandes : illustration à partir de l'étude du positionnement de la microfinance

Nous l'avons vu, la littérature économique standard propose d'appréhender les transactions monétaires et financières informelles comme déterminées principalement par la défaillance du marché. L'imperfection du marché d'assurance ou du crédit constituerait

⁴⁶ Le rapprochement de ces deux courants ne peut être total car l'approche de Granovetter élude, nous semble-t-il, toute référence aux déterminations culturelles.

donc la raison principale d'émergence et de subsistance de ces mécanismes, les relations personnelles et de proximité se substituant aux relations formelles établies par le biais du marché [Platteau, 1987]. La relation postulée entre ces mécanismes et le « marché » (ou l'État dans certains cas) impliquera donc, sans nuance, la mise en péril de ceux-ci par l'émergence d'un marché de l'assurance ou de services financiers. D'emblée l'individu préférera se tourner vers le marché pour assurer son futur ou réduire sa contrainte de liquidité et délaissera le système, jugé moins « efficace », impulsé au sein du réseau social ou d'institutions sociales telle que la parenté [Polanyi, 1983]. La posture de ces auteurs consiste donc à appréhender la dette ou l'interdépendance générées par l'absence de marché formel comme des *relations marchandes* dont il est préférable de se libérer et auxquelles le marché s'impose irrévocablement [Godbout, 1994]. Le primat accordé au marché est affirmé que ce soit au travers de son absence ou de son imperfection.

C'est dans cette perspective que s'inscrit la microfinance : pensée en continuité des pratiques informelles, elle vise à libérer les individus de ces relations préexistantes [Servet, 2006a, à paraître]. Pourtant, les interventions en matière de microfinance qui ont émergé au cours de ces trente dernières années revêtent des formes institutionnelles très différentes mais relèvent au final de la même logique de promotion, expansion d'un marché « *supposé juste et efficace* » [Ibid. :426]. Servet [2006a, à paraître] identifie trois logiques sous-jacentes animant les différentes modalités d'intervention :

- Le modèle *personnalisé* de type pseudo-égalitaire et participatif ;
- Le modèle *administré* pensé comme un service public dont le coût importe peu ;
- Enfin, le modèle de *profitabilité* visant à offrir des services financiers dans une optique de couverture des coûts d'opération en les imputant aux clients.

Cependant, malgré la diversité des formes institutionnelles adoptées par les interventions en matière de microfinance, le point commun de ces interventions est de viser à l'expansion de l'accès à des services financiers formels, c'est-à-dire, à participer à une extension du marché [Servet, 2006a : 425 (document manuscrit)]. Pour reprendre les nuances introduites dans le paragraphe précédent entre logique rencontrée sur la *place de marché* et logique de type *lien de clientèle*, la microfinance relèverait de la *place de marché*. Or, nous l'avons vu, cette logique est accompagnée d'une idéologie égalisatrice basée sur le déni total des principes hiérarchiques, des différences de statuts lesquels fondent la société. Deux limites peuvent cependant être opposées à cette idéologie qui transcende les dispositifs de microfinance.

La première limite provient du fait que les interventions en matière de microfinance puisent généralement sur les deux catégories de légitimité (anonymat versus relation personnalisée ou encore *horizontalité* versus *verticalité*). Ce point est souligné par Betty Wampfler :

« Le développement des innovations financières de la microfinance est un processus très largement exogène aux sociétés dans lesquelles il est opéré aujourd'hui. La microfinance correspond à un « pari » conventionnel, proposé d'abord aux sociétés en développement, puis récemment aux sphères

défavorisées des sociétés du Nord : créer des structures financières insérées dans la sphère financière, marchande et industrielle, permettant l'allocation des ressources et l'approfondissement financier, en mobilisant des coordinations domestiques et civiques » [Wampfler, 2004 :94].

Dans l'optique du courant de l'économie des conventions⁴⁷, la microfinance se situerait donc à mi-chemin entre *convention domestique* et *convention industrielle-marchande* illustrant l'articulation entre convention sociale, domestique et convention marchande qui rompt avec la « *vision dualiste de la société de choix marchande opposant les analyses en termes de choix rationnel aux analyses en termes de normes* [sociales, nous soulignons] » [ibid :84].

La logique du *lien de clientèle* illustrée par le recours à la coordination domestique dans le cadre analytique de l'économie des conventions prend appui sur différents facteurs résumés par Wampfler [2004]. L'auteur conclut que la microfinance relève simultanément des deux pôles de justification, les différents dosages de chacun des deux pôles illustrant une « *multiplicité de combinaisons conventionnelles* » qui se formalisent au travers de chaque modalité institutionnelle adoptée [ibid : 96].

Le compromis conventionnel décrit par Betty Wampfler [2004] permet de dépasser les obstacles liés au développement d'un marché financier formel dans les pays du sud⁴⁸. En revanche, si l'analyse des modalités de l'offre éclaire cette articulation entre différentes catégories de justification déjà illustrées par l'opposition des logiques qui sous-tendent le *lien de clientèle* et la relation de type *place de marché*, cette articulation doit être éclairée par une analyse des modalités d'appropriation collective et individuelle de ces dispositifs exogènes.

Cette remarque nous conduit à la seconde limite formulée à l'encontre de l'idéologie marchande qui transcende toute démarche en matière de microfinance.

Le paradoxe est en effet que la logique de la *place de marché* ne peut fonctionner sans la logique qui fonde le *lien de clientèle* et qui renvoie à ce qui fait tenir une société dans son ensemble.

⁴⁷ Le courant de l'économie des Conventions [Orléan (ed) 2004] repose sur le constat de « l'incomplétude de la logique marchande pure ». À partir de ce constat et s'inspirant à la fois du théoricien des jeux Thomas Schelling et du philosophe David Lewis, les auteurs énoncent clairement que « *l'accord entre les individus, même lorsqu'il se limite au contrat d'un échange marchand, n'est pas possible sans un cadre commun, sans une convention constitutive* » [Orléan, 2004, citant le numéro spécial de la *Revue Économique* de 1985]. En effet, les théoriciens des jeux non coopératifs mettent en évidence trois difficultés majeures de la coordination : l'indétermination des équilibres, l'incomplétude de la rationalité stratégique et enfin, l'incomplétude des contrats résultant de l'incertitude. À partir de la prise en compte des normes, croyances et habitudes culturelles, le courant de l'Économie des conventions vise à « *construire un cadre théorique commun, pluridisciplinaire, permettant d'aborder la question générale de la coordination collective des actions individuelles [...]* » afin de comprendre « *comment se constitue une logique collective et quelles ressources elle doit mobiliser pour se stabiliser* » [Orléan (ed.), 2004 : 56].

⁴⁸ La combinaison des coordinations vise à réduire les coûts de transaction par la promotion d'un degré élevé de proximité géographique et sociale de la part des salariés de l'institution de microfinance ; par la réduction des asymétries d'information laquelle s'appuie sur la proximité et le contrôle social. L'objectif est également de favoriser l'appropriation des dispositifs par les utilisateurs des services financiers en vue d'assurer la durabilité du système financier.

En d'autres termes, l'intervention des dispositifs de microfinance véhiculant une logique de place de marché s'inscrit dans un contexte institutionnel qui lui préexiste. Cette limite rejoint l'approche en termes de construction sociale des marchés développée précédemment en référence aux thèses institutionnalistes allant à l'encontre de la vision de la sphère économique comme un domaine autonome non-déterminé par le tissu, les relations sociales, thèse qui oppose définitivement *statut* et *contrat*.

Or, notre recherche se situe précisément dans cette optique : nos résultats illustrent le fait que l'insertion, l'appropriation, l'implantation des dispositifs de microfinance fondés sur une logique de *place de marché* se réalise au travers des logiques de *liens de clientèle* présentes dans notre contexte d'étude.

Cette interdépendance sera illustrée au travers de l'accès et de la continuité de l'accès au dispositif de microfinance ainsi qu'au travers des modalités d'ajustement entre l'offre et la demande.

Conclusion du chapitre

Les éléments introduits dans ce chapitre nous fournissent un cadre d'analyse de la dette, du crédit et plus généralement des pratiques financières et monétaires, qui tient compte de leur diversité historique et coutumière ou « anthropologique » tout en insistant sur les récurrences observées dans le contexte d'étude. Loin du tout Marché ou du tout État, cette diversité peut être saisie et analysée au travers du concept d'institution qui nous autorise à dépasser cette opposition État/Marché.

Récapitulons brièvement ici les principaux éléments de notre cadre analytique. Au travers de l'approche institutionnelle telle que proposée par l'institutionnalisme américain, le cadre analytique proposé met l'accent sur :

Le rôle des éléments traditionnels et coutumiers sur ce que l'on apparence à l'activité 1. économique.

Le rôle des influences collectives et sociales sur les comportements individuels. 2.

Ainsi, face à une approche de l'échange reposant sur des comportements de maximisation d'utilités individuelles, indépendantes du contexte et de l'environnement dans lesquels elles s'inscrivent, l'optique proposée ici affirme que l'analyse de l'action économique est « *inséparable des institutions et que le libre jeu des intérêts individuels n'existe pas en dehors d'un cadre social et institutionnel qui façonne la physionomie de ce 'libre jeu'* » [Blanc, 1998 : 292].

Aussi, l'échange matérialisé par le lien financier est conçu comme d'emblée social, défini par un ensemble de règles qui en font une *institution*. Nous proposons d'inscrire l'analyse de l'insertion d'un dispositif de microfinance dans les pratiques monétaires et financières des individus dans ce cadre théorique.

Un pas supplémentaire reste cependant à franchir. En effet, nous avons souligné que l'institution constitue le point d'orgue de l'articulation entre logiques individuelle et collective. Dans cette optique, l'approche institutionnelle nous incite à revenir sur

l'approche du comportement humain.

Le premier impératif consiste à dépasser l'individualisme méthodologique qui érige la maximisation de l'utilité individuelle en règle de comportement. Néanmoins, nous avons également souligné qu'au sein de cet ensemble de règles qui constitue l'institution, les individus contribuent, au travers de leurs actions, à faire évoluer l'institution. La subordination de l'individu à la totalité sociale n'est donc pas davantage appropriée. Il s'agira donc dans les développements qui suivent (*chapitre 2*), de dépasser l'opposition entre individualisme et holisme méthodologiques pour envisager les individus comme des *acteurs* en interaction les uns avec les autres.

Chapitre 2. Dépasser individualisme et holisme méthodologiques Appréhender les motivations humaines

Plus communément peut-être c'est le libéralisme économique qui est considéré comme le sommet de l'idéologie économique [...] Mais il y reste un élément de limitation : l'homo oeconomicus ne subordonne pas les autres aspects de l'homme et il n'a pas l'ambition de l'homme de Marx ». [Dumont, 1985 :38].

Introduction

Individualisme et holisme méthodologiques appréhendent de manière divergente la tension entre choix individuel et action collective. Ces divergences peuvent être saisies par le biais de l'appréciation portée par Granovetter sur ces deux modèles antinomiques de l'action : le premier met en scène un individu *sous-socialisé* et le second un individu *sur-socialisé*. Ainsi, dans le premier modèle, les phénomènes collectifs sont le résultat inintentionnel de l'agrégation des décisions prises au niveau individuel et motivées par la satisfaction du bien être personnel. À l'inverse, le second modèle met en scène une action individuelle déterminée par des normes, représentations collectives. Face à ces deux visions antinomiques, de nombreuses tentatives ont été menées par des économistes ou des sociologues pour étendre respectivement la théorie économique et l'analyse sociologique aux phénomènes sociaux ou économiques. Nous ne prétendons pas présenter ces tentatives de manière exhaustive.

L'œuvre de Sen incarne l'une de ces tentatives de réconcilier éthique (normes sociales) et économie (*Section 2*). Dissociant action et bien être, Sen introduit l'idée d'un individu capable de distanciation par rapport à ses désirs : ses choix ne sont plus identifiés à ses préférences. L'individu est multiple, divisé et sa capacité à entreprendre des actions qui ne vont pas systématiquement dans le sens de son bien être individuel dénote de son aptitude à prendre en compte l'altérité dans ses démarches, choix.

Sen ne s'attaque cependant pas à l'autre hypothèse du comportement individuel,

centrale à l'économie néo-classique, hypothèse de la « *prise de décision atomisée* » telle que nommée par Mark Granovetter. Ainsi, le système des droits-but de Sen caractérise la relation d'une personne vis-à-vis d'une certaine capacité à laquelle elle a droit ce qui contribue à effacer l'altérité. Quant aux obligations, celles-ci tirent l'essentiel de leur légitimité de la dimension subjective, du ressenti de la personne qui peut être résumé par la « morale de l'agent ». L'altérité semble donc secondaire. L'interaction collective *horizontale* et *verticale* est introduite grâce au recours à l'*individualisme institutionnel* ou holisme intermédiaire qui affirme un aller-retour permanent entre les comportements individuels et les normes existantes -dimension *verticale*-. Par ailleurs, le recours aux concepts d'*encastrement* et de *réseau social* développés par la Nouvelle Sociologie Économique nous permettra de mettre l'accent sur les déterminations sociales de l'action économique individuelle et collective -dimension *horizontale*- (Section 3).

Section 1. Individualisme et holisme comme méthodes

Individualisme et holismes méthodologiques procurent une vision dichotomique des mécanismes sous-jacents à l'action humaine. L'appréhension du comportement humain par la théorie économique standard est confinée au calcul rationnel dans lequel n'entrent en jeu que les aspirations individuelles et contraintes matérielles qui s'opposent aux différents choix possibles (§1). Cette approche est peu compatible avec une approche en termes d'action collective. À l'inverse, dans l'approche holiste la prégnance de normes sociales et des règles de conduites constitue un cadre contraignant pour les agissements individuels (§2). L'appréhension du réel supposera donc de dépasser cette dichotomie en réconciliant les deux méthodes.

§1. L'individualisme méthodologique

Le postulat de base de l'économie moderne est le « comportement rationnel » et isolé des individus. La rationalité supposée correspond à la maximisation des intérêts personnels ou utilitarisme : l'action n'est menée que parce qu'elle procure à l'individu une utilité, un bien être supplémentaire. Autrement dit le motif exclusif de toute action individuelle est l'utilité qui en résulte. Cette interprétation de la rationalité fondée sur l'intérêt personnel remonte historiquement aux théories économiques classiques (A), son paroxysme a été atteint avec l'économie du bien être (B). Cette focalisation sur l'intérêt personnel comme source unique de rationalité et comme motif exclusif de l'action, a eu pour conséquence de rejeter le rôle de la morale, de l'éthique dans la prise de décision, d'ignorer l'influence des relations sociales existantes sur la prise de décision et enfin, d'abandonner la question politique de l'ordre social.

A- L'affirmation de la singularité du mobile de l'action

Le concept d'intérêt puise ses origines dans la réflexion politique bien avant son appropriation par les économistes. Au fondement, les penseurs du XVIIe siècle s'interrogent sur la manière de parvenir à l'ordre social et notamment quels sont les déterminants de la nature humaine sur lesquels il est possible de fonder la cohésion

sociale ? Le concept d'intérêt se développe à cette époque conjointement aux théories sur l'État et de manière plus générale les questions d'ordre politique, ce qui lui procure un contenu et une fonction bien différents de son acception contemporaine. Comme le souligne Hirschman, on oppose au départ l'intérêt des autres passions humaines [Frobert et Ferraton, 2003]. L'intérêt, source de choix réfléchis et raisonnés s'oppose à l'arbitraire du pouvoir politique qu'il est censé réguler. Dès la fin du XVIIe siècle, le concept d'intérêt s'oriente d'ores et déjà vers une acception tournée vers l'économique. L'attrait du rôle de régulateur dévolu à l'intérêt n'est plus cantonné à la sphère politique (représentée par l'aristocratie) mais s'étend dorénavant à l'ensemble des groupes sociaux. De fait, la signification de l'action intéressée s'oriente vers une signification économique⁴⁹. L'activité économique -guidée par des mobiles d'acquisition ou de richesses- constitue une activité régulière et prévisible, ces caractéristiques la placent au premier plan pour assurer l'ordre social. Par la suite, la thèse du « doux commerce » parachevée au XVIIIe siècle par Montesquieu, sir James Steuart ou encore John Millar voit naître, bien avant que la science économique ne s'en accapare, une théorie des bienfaits de l'intérêt tant au niveau privé que collectif, public :

« La poursuite du gain doit ainsi neutraliser les effets dévastateurs des passions humaines pour la stabilité de l'ordre social » [Frobert et Ferraton, 2003 : 211].

Sphères économique et politique sont donc étroitement corrélées, entremêlées. Toutefois, la réduction de l'intérêt aux seules fins économiques n'achève pas l'évolution du concept. L'étape suivante marque en effet la fin de la distinction entre intérêt et passions, par là même, elle initie une rupture fondamentale qui voit l'émergence de la science économique comme science autonome des autres sciences sociales et instaure notamment un cloisonnement étanche entre économie et politique.

Ce courant déjà initié par les physiocrates met l'accent sur l'incapacité de l'État à promouvoir le progrès économique. Il convient donc de contraindre l'État afin de favoriser la pleine liberté des intérêts privés. L'intérêt politique est d'emblée identifié aux intérêts économiques. Smith achève cette rupture au travers de *La richesse des nations* [1776]. Avec Smith, la poursuite de l'intérêt individuel se justifie par elle-même, au sein de la sphère économique, et non plus pour ses conséquences politiques positives. L'analyse des liens entre les deux sphères perd toute pertinence puisque les activités économiques à elles seules assurent l'harmonie sociale. L'autonomie de la vie économique est affirmée, l'analyse sociale est réduite au champ d'investigation qui englobe l'économie. Cette nouvelle étape est accompagnée de changements dans l'acception du concept d'intérêt. Si jusqu'alors celui-ci embrassait des motivations individuelles plurielles, différentes a priori, voire antinomiques, au XIXe siècle, cette diversité des motivations humaines se trouve réduite au seul intérêt économique. Les passions humaines sont évacuées et avec elles les dimensions morales de l'action humaine, l'affirmation du mobile exclusif de l'intérêt personnel est posée. La figure déshumanisée et asociale de l'homo œconomicus voit le jour.

Smith est pleinement associé à cette séparation de l'économie et de la morale
« grâce à la découverte d'un mécanisme social qui, si on le laisse convenablement

⁴⁹ L'intérêt est identifié à la cupidité et à l'appât du lucre

fonctionner sans entraves, exige bien moins de la nature humaine, et auquel on peut donc faire beaucoup plus confiance » [Hirschman, cité par Frobert et Ferraton, 2003 : 220].

B- Identifier action et bien être : la théorie du bien être

L'économie du bien être fondée sur l'utilitarisme constitue un pas supplémentaire vers l'indépendance de l'économie à l'égard de toute considération morale. Au niveau individuel, la conception utilitariste de la personne –au travers du comportement intéressé- a pour effet de rendre invulnérable à l'éthique/ morale l'évaluation du progrès social : elle affirme l'identité entre action et bien être. Au niveau collectif, l'importance est accordée à l'efficacité économique au sein de l'espace des utilités et non pas aux aspects de répartition de l'utilité/ bien être. À ce dernier niveau, pour que la somme des utilités personnelles ait un sens, encore faut-il établir un étalon autorisant la comparaison des niveaux d'utilité et de bien être de chacun. Jeremy Bentham ou John Stuart Mill, les précurseurs de l'utilitarisme ne s'étaient guère penchés sur la question qui n'a été abordée qu'au début du XXe siècle. Face aux critiques dont ont fait l'objet les comparaisons interpersonnelles d'utilité à cette époque, la seule échappatoire pour contourner ces difficultés a été d'opter pour le critère parétien qui permet d'évaluer différents états de l'économie. L'état social optimal correspond à un optimum de Pareto si et seulement si on ne peut accroître l'utilité d'une personne sans réduire celle d'une autre personne.

L'utilitarisme émet donc un jugement sur l'action : une action est bonne si elle va dans le sens d'augmenter le bonheur de tous. Ainsi,

« la rationalité des sociétaires s'identifie à leur capacité à hiérarchiser en fonction de leurs intérêts privés et de leur situation personnelle, donc de dire s'ils préfèrent cette situation à celle-là ou l'inverse » [Guérin, 2000 : 21].

Ce compromis permet à l'économie du bien être de rester fidèle à l'utilitarisme. L'utilitarisme devient le principe moral, seule l'information sur l'utilité relative à tout état importe puisque seule l'utilité est source de bien être, le choix moral se porte sur les distributions qui maximisent l'utilité collective. Tout autre critère d'évaluation serait irrationnel. Finalement, la justice se réduit à l'efficacité. Les préoccupations de répartition sont laissées au soin des décideurs politiques qui se trouvent dans une impasse puisque le *théorème d'impossibilité* énoncé par Kenneth Arrow, guidé par la question de savoir si l'on peut déduire une relation de préférence collective portant sur des états réalisables à partir des relations de préférence de chacun des agents, montre que le respect du critère parétien débouche sur une solution de type dictatoriale.

Pour l'économie du bien être, le caractère impératif des *droits* et *obligations* vis-à-vis d'autrui ne se justifie que de par leur tendance à promouvoir le bonheur de tous et sont issus de grands principes de vie en communauté tels que « le respect de la parole donnée », le « respect de la propriété » ou encore le « respect de la vie ». En d'autres termes, l'interaction sociale au travers de droits et d'obligations n'est légitime que si elle est source de bien être supplémentaire.

Si l'économie du bien être a été qualifiée d'utilitarisme « éthique » [Guerrien, 2000], l'optimum de Pareto constitue un critère infiniment limité pour évaluer les réalisations

sociales. La société est réduite à une somme d'individus dont les choix de comportements s'orientent vers la maximisation de l'utilité procurée. L'action collective est dans ce cadre envisagée comme le résultant non intentionnel de l'agrégation de chacune des décisions prises au niveau individuel. Cette position diverge fondamentalement de l'approche des phénomènes collectifs élaborée dans le cadre de l'approche Holiste décrite ci-dessous.

§2. Le holisme méthodologique : une action individuelle contrainte par les normes sociales et les règles de conduite

Pour les tenants de cette approche, la société représente davantage qu'une simple collection d'individus prenant leurs décisions de manière rationnelle et autonome entre différentes alternatives dont ils peuvent évaluer les coûts et les bénéfices eu égard à leur utilité personnelle et sans se soucier des répercussions de ces choix sur les autres. L'optique holiste insiste quant à elle, sur le fait que les comportements individuels (notamment au travers de leurs décisions, choix) sont déterminés par la société saisie au travers des normes sociales, règles de conduite partagées par l'ensemble de ses membres [de la société]. Dans ce cadre, la notion même d'action ne pourra être préservée qu'au travers d'un processus d'intériorisation de ces normes, règles de comportement [Favereau, 2004].

Le dualisme méthodologique entre primauté du choix individuel et primauté de l'action sociale peut être synthétisé par le tableau 3 emprunté à Agassi [1960] et repris dans Defalvard [1992] :

(a) Holisme	(b) Individualisme
1. La société constitue un tout supérieur à ses parties (holisme)	1. Seuls les individus ont des buts et des intérêts (individualisme)
2. La société affronte les projets individuels (collectivisme)	2. L'individu agit en adéquation avec ses intérêts selon le contexte donné (principe de rationalité)
3. La structure sociale influence les comportements individuels (analyse institutionnelle)	3. L'action de l'individu a une influence sur la structure sociale (performance institutionnelle)

Tableau 2. L'opposition Holisme et individualisme méthodologiques

Source : Agassi [1960] et Defalvard [1992].

Ces deux conceptions ont été désignées par Mark Granovetter comme étant *sur-socialisée* pour la première (le holisme) valorisant exclusivement la totalité sociale à laquelle l'individu se trouve subordonné et, *sous-socialisée*, pour la seconde (l'individualisme), dans la mesure où elle néglige la société et subordonne la totalité sociale à l'agrégation des comportements individuels [Dumont, 1983]. Pour Granovetter, malgré leur caractère a priori radicalement opposé ces deux conceptions se rejoignent sur un point fondamental qu'il récuse. Elles partagent en effet une conception de l'action comme effectuée par des acteurs atomisés.

De nombreux auteurs se sont attachés à dépasser le constat de la coexistence de ces deux approches antagonistes et ont tenté non pas de réduire l'approche adverse mais de l'intégrer dans leur propre cadre analytique de façon plus ou moins adroite. Notre ambition n'est pas ici de rendre compte de ces tentatives de manière exhaustive. Nous

nous limiterons dans ce qui suit à l'évocation des plus pertinentes pour notre cheminement vers une prise en compte du rôle des influences collectives et de l'interdépendance sociale sur les comportements individuels sans nier aux individus la capacité de choix personnels, c'est-à-dire en conservant un rôle central aux *acteurs*.

Section 2. Premiers pas vers la prise en compte de l'interaction sociale : l'individualisme éthique

L'approche des capabilités est fondée sur une critique fondamentale de l'utilitarisme qui considère l'efficacité comme critère exclusif du bien être et l'individualisme méthodologique comme principe moral. Ainsi, Sen substitue à l'individualisme méthodologique l'individualisme éthique.

L'œuvre de Sen est guidée par deux questions fondamentales pour l'économie. La première interrogation renvoie aux rapports qu'entretiennent motivation humaine et convictions morales. Sans tomber dans le travers d'une action humaine exclusivement déterminée par les convictions morales, Sen réfute que la maximisation de l'intérêt personnel soit la base exclusive du comportement humain et milite pour « *une conception éthique de la motivation* ». La deuxième question sous-jacente à la démarche de Sen, aborde la question de l'évaluation de « *ce qui est accompli au niveau de la société* » [Sen, 1993 : 7 et 8]. Dans cette optique, Sen propose une « *conception éthique de l'accomplissement* » [*id.*] laquelle permet de dépasser l'efficacité comme critère exclusif de référence de la théorie du bien être en particulier. Deux figures de l'individu illustrent l'individualisme éthique prôné par Sen : l'*agent* et l'*acteur*.

§1. La dichotomie de l'évaluation : action et bien être doivent être appréhendés séparément

La conception utilitariste de la personne a pour effet de rendre invulnérable à l'éthique ou la morale l'évaluation du progrès social. En d'autres termes, action et bien être sont étroitement corrélés puisqu'une action accomplie correspondra forcément à une action qui procure du bien être à la personne. Dans ce cadre, il est vain de vouloir dissocier action et bien être. Or, selon Sen, il est crucial de reconnaître qu'il s'agit de deux formes distinctes d'accomplissement afin de ne pas réduire l'action au bien être et vice-versa. Le concept d'acteur sur lequel Sen s'appuie vise à appréhender cette dichotomie :

« L'importance d'une action accomplie ne repose pas entièrement sur l'amélioration du bien être qu'elle peut causer indirectement » [*ibid.* : 42].

Cependant, il ne suffit pas de décréter que l'action et le bien être ne vont pas toujours de paire, cette approche exige une remise en cause profonde de l'évaluation en elle-même, celle de l'action et celle du bien être. C'est la seconde difficulté que Sen s'attache à surmonter.

§2. L'évaluation du bien être doit s'affranchir de l'utilité

L'évaluation du bien être ne se résume pas à celle de l'utilité, il faut donc élargir la

conception du bien être de l'individu. Dans cette optique, Sen s'appuie sur la *Théorie des sentiments moraux* d'Adam Smith pour souligner que les mobiles de l'action sont plus complexes et variés que ceux affichés par la théorie économique standard. En effet, « dans de multiples situations de la vie quotidienne, les personnes sont attentives au respect des règles et procèdent à des jugements moraux » [Guérin, 2001 : 2]. L'objectif de Sen de rendre à l'action la pluralité de ses mobiles, le conduit à élaborer le concept de *droits-but* qui vise à dépasser l'approche instrumentale des droits en donnant une place de premier plan au respect ou à la violation des droits dans l'évaluation de chacune des situations et à les insérer dans l'analyse conséquentielle de l'action :

« [...] le respect et la violation des droits entrent dans l'évaluation des situations elles-mêmes et sont utilisés pour une analyse conséquentielle (dépendante du résultat, nous soulignons) des actions » [Sen, 1993 : 120].

Néanmoins, le souci d'autrui appliqué à la morale du résultat ne place pas l'apport de Sen dans la négation de l'existence de choix personnels réalisés par les individus. Loin de se soumettre passivement aux règles, normes sociales, l'individu prête attention aux conséquences de ses actes, décisions. En ce sens Sen n'abandonne pas l'approche *conséquentialiste* qui énonce que l'agent se préoccupe des conséquences de ses actions. En revanche, les critères d'évaluation du résultat de ses actions ne se limitent pas, du point de vue de l'individu, à la seule utilité personnelle retirée de ses choix. Il faut en effet « aller plus loin si l'on veut apprécier [...] la multiplicité et la complexité des activités humaines » [Hirschman, 1986 : 96] sans restreindre l'analyse aux seules activités utilitaires. En ce sens, Sen propose deux approches distinctes de l'éthique ou altruisme : la *compassion* et l'*engagement*. La première est proche de l'altruisme tel qu'appréhendé par l'économie standard [Becker, 1974 ; Barro, 1974]. Dans cette optique, l'individu ne se départit pas de la quête de son propre intérêt puisque l'action réalisée en faveur d'autrui est motivée par la satisfaction de la personne qui l'effectue. Le sentiment de compassion est en effet formulé à partir du principe d'interdépendance des utilités ou d'utilité « enchaînée » dans le cadre théorique de Robert Barro [Ballet et Mahieu, 2003].

L'*engagement* constitue l'altruisme dépourvu de la recherche d'intérêt personnel. Cette approche de la morale a été retranscrite dans la littérature essentiellement de deux manières. On doit la première à Laffont [1975]. Si l'optique de Laffont se concentre sur le principe de l'action, l'approche de l'engagement énoncée par Sen est radicalement différente : elle vise à proposer une nouvelle représentation même des préférences fondée sur le principe Lexicographique qui énonce qu'un « *bien est absolument préféré à tout autre* » [Ballet et Mahieu, 2003 :44]. L'engagement moral énoncé par Sen repose sur l'idée de méta-classement ou classement moral du classement des actions.

Ainsi, de nombreuses activités humaines sont menées malgré le fait qu'on ne peut être sûr du résultat qui en sera issu. De la même façon, une personne peut s'engager dans une action qui ne lui procurera pas de gain personnel mais qui peut se justifier simplement par l'engagement, le sens de l'obligation ou tout autre motif de dépassement de soi. Cette position de Sen ne remet pas en question la conception de la rationalité en termes de *cohérence* des choix. Il introduit cependant une distinction cruciale dans le fait d'attribuer aux personnes un classement unique de préférences⁵⁰.

Contrairement à l'économie standard qui ne se préoccupe que des *préférences*

révélées (le choix réalisé par l'individu est l'indicateur des préférences de la personne) Sen distingue les préférences de premier ordre et les préférences de second ordre⁵¹. Par ce biais, Sen entend dépasser cette approche réductrice qui identifie choix et préférences :

« Si l'on observe que vous choisissez x en rejetant y, on déclare que vous avez une préférence 'révélée' pour x au détriment de y. Votre utilité personnelle est alors définie simplement comme une représentation numérique de cette 'préférence'[...] Bien entendu, si une fois vous choisissez x et rejetez y, puis si vous vous empresses de faire exactement le contraire, [...] Il (le théoricien) devra conclure que vous êtes incohérent » [Sen, 1993 : 93].

Or, Sen fait la remarque suivante : les individus sont capables de distanciation par rapport à leurs besoins, leurs désirs et leurs préférences. En d'autres termes, ils sont dotés de la capacité de « se demander s'ils ont vraiment besoin de ces besoins et s'ils préfèrent ces préférences » [Hirschman, 1986 : 91]. Ceci revient à énoncer la faculté des individus à former des *métapréférences*, c'est-à-dire « le désir de l'agent d'avoir ou de développer certains désirs plutôt que d'autres » [Elster, 1986 :9]. Ces métapréférences (ou méta-classement) expriment un jugement moral de la personne sur ses préférences formulées « spontanément » ou dites de premier ordre. Ainsi, le concept de métapréférences illustre le fait que le comportement réel d'un individu résulte d'un compromis entre des exigences morales et la poursuite d'autres buts, dont, entre autres, celui de l'intérêt personnel.

La formalisation de cette idée est donnée par Arnsperger [1998, cité par Ballet et Mahieu, 2003 : 45] la suivante :

- L'individu se dote d'une échelle morale de valeurs laquelle est représentée par un ordonnancement des divers ordonnancements d'actions ;
- L'individu place en haut de son échelle morale des valeurs un ordonnancement d'action distinct de son ordonnancement d'intérêt personnel ;
- Enfin, l'individu applique les différents ordonnancements de son échelle de valeurs dans un ordre descendant et lexicographique.

Illustrons cette relation entre préférence de premier ordre et préférence de second ordre en reprenant l'exemple simple proposé par Isabelle Guérin [2000], une personne peut exprimer à la fois une préférence pour le chocolat et une métapréférence pour le fait d'être svelte. La métapréférence l'enjoindra donc à consommer une quantité inférieure de chocolat (ou à ne pas en consommer du tout) par rapport à la quantité qu'elle aurait spontanément consommée si elle avait cédé à sa préférence de premier ordre.

Face à l'idéal-type d'un individu aplani, capable de réaliser froidement, sans l'ombre

⁵⁰ Ce classement de préférences censé révéler les intérêts des personnes ne rend pas compte selon Sen de la réalité des comportements, des mécanismes sous-jacents aux choix effectués par chacun d'entre nous, des compromis consentis. Ainsi, cette personne, idéal-type de la théorie standard, ne serait au fond qu'un « *idiot rationnel, drapé dans la gloire de son classement de préférences unique et multifonctionnel* » [Sen, 1993 : 107].

⁵¹ Sen n'a pas la « paternité » de cette distinction, selon Hirschman, elle a été introduite par le philosophe H. Frankfurt en 1971.

d'une hésitation un classement de ses préférences, Sen, Hirschman, et Elster (entre autres) opposent quant à eux un individu aux aspirations multiples et parfois contradictoires. L'existence de métapréférences traduit ainsi l'existence d'un « moi divisé » ou « multiple », réalité amplifiée par le fait que chacun d'entre nous possède « plusieurs identités » [Guérin, 2000]. Ainsi pour Sen,

« le fait d'être un homme ou une femme constitue l'une de ces identités. Être membre d'une classe sociale, d'un groupe professionnel, d'une nation ou d'une communauté peut créer des liens particuliers. L'individualité de la personne coexiste avec diverses identités de ce type » [Sen, 1993 : p. 233].

Par ailleurs,

« Notre conception de nos intérêts, de notre bien-être, de nos obligations, de nos objectifs et de la légitimité de notre comportement est influencée par les effets variés — et parfois conflictuels — de ces diverses identités » [id].

La figure de l'agent incarne ainsi la présence du *jugement moral* dans tout processus de décision dont elle fournit une vision plus complexe, permettant de dépasser le simple arbitrage en termes de fins et de moyens. Cette figure demeure incomplète sans la prise en compte des obligations auxquelles fait face un individu. Or, si Sen développe deux formes d'obligations ayant une influence sur les comportements individuels : les « obligations relationnelles » et les « obligations liées à un événement » [Sen, 1993 : 282-283], les liaisons entre droits et obligations ne sont, à notre connaissance, pas spécifiquement abordées.

Au total, le système des droits-buts comme système moral, réalise la synthèse en réunissant autour d'un même concept la « conception éthique de la motivation » et la « conception éthique de l'accomplissement ».

Dans ce cadre d'analyse, l'individualisme éthique reconnaît donc l'importance de la prise en compte intrinsèque des relations sociales dans le processus de décision et dans l'évaluation de ce qui est accompli. En revanche, si l'individualisme éthique constitue un premier pas fécond vers la prise en compte des relations sociales dans la décision individuelle, Sen s'en tient finalement à une critique de l'approche de l'action rationnelle proposée par l'économie standard qu'il considère trop restrictive. Il n'aborde cependant pas l'autre hypothèse du comportement individuel, centrale à l'économie néo-classique, hypothèse de la « prise de décision atomisée »⁵² telle que nommée par Mark Granovetter [Laville et al., 2000]. Sans nous attarder sur cette « limite » de l'individualisme éthique tel que défini par Sen, nous nous appuyons, dans ce qui suit, sur son approche en termes de *capabilités* pour la soulever.

§3. Dépasser l'approche par l'accomplissement : l'approche du bien être par les capacités

Prolongeant le système moral des droits-buts, Sen développe une approche en termes de capacités qui lui permet de ne pas s'en tenir à l'analyse de l'accomplissement et

⁵² Cette hypothèse stipule que les individus, acteurs prennent leurs décisions de manière atomisée, indépendamment les uns des autres [Laville et al., 2000].

envisager le bien être et l'action également du point de vue de la liberté. La capacité renvoie à la capacité de chacun d'effectuer certains actes fondamentaux. En d'autres termes, ce qui importe n'est pas ce qui est possédé mais c'est la capacité de *conversion* de ces dotations en fonctions vitales. Or, ce que peut *faire* ou *être* un individu à partir de ses dotations individuelles dépend non seulement de ses caractéristiques individuelles (potentialités) mais aussi du contexte social, environnemental dans lequel chacun évolue.

Reposant sur l'individualisme éthique, les capacités mettent donc l'accent sur les contraintes sociales qui pèsent sur les personnes. Pour autant, si le choix de l'individu reflète contraintes sociales et jugement moral, certains auteurs reprochent à l'individualisme éthique qui fonde les capacités de se cantonner à une approche très individuelle du processus de décision rendue possible par l'abandon du rôle instrumental de l'interdépendance sociale saisie au travers des droits et obligations [Teschl et Derobert, 2001]. En effet, malgré les contraintes extérieures qui pèsent sur les décisions de chacun, le choix n'en est pas moins réalisé de manière individuelle. Par ailleurs, sur un plan plus général, l'apport de Sen au travers du concept de capacité puise ses origines dans une réflexion approfondie sur les droits ce qui explique sans doute que le lien entre droits et obligations bien que crucial ne soit pas explicitement présent. Or, « *on oublie trop souvent que ces droits sur les dotations dépendent de la satisfaction d'obligations préalables* » [Dubois et Mahieu, 2003 : 11].

Différents travaux insistent donc sur les limites des capacités pour appréhender les dimensions horizontale et verticale de l'interaction sociale et ses liens avec la capacité à *être* et à *faire* de chacun⁵³. Ce questionnement quant au lien entre la totalité sociale et la capacité à être ou à faire de chacun renvoie notamment à la question de l'autonomie de l'individu au sein de l'environnement social auquel il appartient. Si l'on reconnaît l'existence du fait que la société forme un tout qui environne les individus et que les intérêts du groupe peuvent contrevenir aux intérêts de l'individu, alors, ce cadre nous enjoint à nous poser la question suivante : l'autonomie limitée a-t-elle un sens individualiste ? [Defalvard, 1992]. Des éléments supplémentaires du dépassement de l'opposition entre individualisme méthodologique et holisme méthodologique nous sont fournis par le courant de l'individualisme institutionnaliste.

Section 3. Tendre vers la coexistence de l'interaction verticale et horizontale

Réexaminons les divergences entre les approches, holiste et individualiste, présentées dans le tableau 2 présenté ci-dessus. Ce tableau nous éclaire sur l'originalité du positionnement de l'individualisme institutionnel tel que défini dans l'article de Joseph Agassi [1960]. Ce dernier courant accepte en effet un point commun avec l'holisme sans renier les exigences de l'individualisme (§1). Le cadre d'analyse de la nouvelle sociologie économique nous invite par ailleurs à identifier précisément le rôle des rapports sociaux par lesquels passent les actions économiques individuelles (§2).

⁵³ Se référer par exemple aux travaux de Hill [2003] ou Teschl et Derobert [2001] ou encore pour une réaction aux critiques formulées à l'encontre des capacités de Sen, voir Robeyns [2000].

§1. Points de convergence et de divergence de l'individualisme institutionnel et du holisme : l'interaction verticale.

L'idée commune qui relie l'individualisme institutionnel au holisme méthodologique provient de la reconnaissance de l'existence des objets collectifs, d'une structure sociale ayant une influence sur les individus. Cependant, l'individualisme institutionnel ne concède à ces entités collectives aucune volonté, aucuns désirs ou intérêts. La place accordée aux objets sociaux n'est pourtant pas négligeable. Ainsi, Agassi suggère de les envisager comme une source de délimitation du « domaine de validité » des intérêts individuels qui sont donc partiellement orientés de manière exogène [Defalvard, 1992]⁵⁴. Cependant, nous rejoignons ici la question posée plus haut à propos de la compatibilité d'un certain degré de limitation de l'autonomie avec le postulat individualiste. Il s'agit donc d'appréhender la société et les contraintes qu'elle occasionne sur la décision individuelle d'une manière qui ne contrevienne pas complètement à l'hypothèse individualiste. Selon Joseph Agassi, la société est donc « *l'outil conventionnel (ou contractuel) de la coordination des actions individuelles* » [Defalvard, 1992 : 134]. La convention ou l'institution peut être soit implicite soit explicite, le point central est qu'elle soit modifiable, révisable par les individus qu'elle régit.

Au total, l'individualisme institutionnel peut être défini par ces trois principes décrits dans Toboso, [2001]⁵⁵ :

Seuls les individus sont porteurs d'objectifs et peuvent promouvoir des intérêts.

Les individus peuvent agir de manière individuelle ou collective. Les objectifs peuvent être les leurs propres ou ceux d'autres individus, les objectifs ne sont par ailleurs pas forcément stables, ils sont susceptibles de changer.

L'ensemble des règles institutionnelles formelles ou informelles affectant les interactions doit être incorporé à l'ensemble des variables explicatives.

Les institutions formelles ou informelles doivent être considérées comme des éléments exogènes influençant les opportunités des individus qui y sont partie prenantes mais pas leur préférences stables. En revanche, elles peuvent affecter les préférences de deux manières. Soit les préférences d'individus qui se conforment aisément à l'environnement légal et institutionnel dominant généré par d'autres ou bien par le biais d'un changement de préférences d'un grand nombre d'individus qui influence les préférences des individus plus « récalcitrants » au changement.

Les changements institutionnels sont le fait de personnes et résultent d'actions indépendantes ou collectives qui se situent toujours dans un cadre institutionnel.

⁵⁴ Selon Toboso [2001], l'individualisme institutionnel se démarque de l'analyse situationnelle proposée par Popper. L'analyse situationnelle se base en effet sur un corps d'hypothèses dont celle de la rationalité alors que l'individualisme institutionnel peut tout à fait expliquer des comportements *a priori* non-rationnels de type non-utilitaristes tels que les comportements guidés par les règles ou des normes sociales. En ce sens, l'individualisme institutionnel peut être l'une des composantes du corps d'hypothèses sur lequel se base l'analyse situationnelle.

⁵⁵ L'illustration de chaque principe n'envisage pas toutes les possibilités mais seulement une partie d'entre elles.

Ces actions indépendantes ou collectives peuvent être guidées par des calculs rationnels et des choix stratégiques non limités ou limités, ou encore par une rationalité limitée mais une possibilité d'effectuer un choix stratégique illimitée.

Soulignons que les fondateurs de l'institutionnalisme ont été appréhendés dans un premier temps à l'aune du holisme méthodologique, Maucourant [1994] suggère qu'ils peuvent être relus dans une optique d'individualisme institutionnel. Les institutionnalistes se démarquent en effet à la fois du holisme et de l'individualisme et envisagent les institutions comme « *cause et conséquence de l'action* » [Bazzoli, 1999 : 197] ce qui implique que ni l'individu atomisé ni la société ne constituent l'unité exclusive d'explication des sciences sociales. Leur réflexion est dans ce sens compatible avec le cadre théorique adopté dans cette thèse.

En revanche, nous souhaitons faire un pas supplémentaire par rapport à l'héritage institutionnaliste. Il ne s'agit pas en effet de nous inscrire dans une démarche purement descriptive visant « simplement » à mettre à jour un ensemble de représentations, d'institutions ou de normes s'avérant plus ou moins contraignantes « *pour le déploiement sans entrave du comportement intéressé et du système marchand, que ces derniers finiraient tôt ou tard par transgresser et contourner* » [Steiner, 1999 : 109], mais de mettre l'accent sur les déterminations sociales de l'action économique individuelle et collective. Deux concepts sont mobilisés à cette fin : celui d'*encastrement* et celui de *réseau social*.

§2. L'emprise des cadres relationnels : le réseau social comme médiateur de l'action économique

Nous rejoignons ici Mark Granovetter et la « théorie de l'encastrement » qui met l'accent sur l'analyse du comportement humain du point de vue de l'influence qu'exercent les relations sociales sur ses actions. Dans cette optique, Mark Granovetter développe deux concepts : le concept d'encastrement et celui de réseau social.

Pour Granovetter, l'analyse des faits économiques, doit replacer l'action individuelle dans des « *systèmes concrets, continus de relations sociales* » [Granovetter, 2000 : 84]. Il s'agit donc de replacer l'action individuelle dans « *ce qui constitue son contexte pertinent, celui des liens interpersonnels par le jeu desquels s'exerce l'influence du monde social* » [Orléan, 2005 : 4]. Au travers du concept d'« *encastrement* » emprunté à Polanyi, Granovetter affirme que :

« Les choix d'un individu sont relatifs aux choix et aux comportements des autres individus, de même qu'aux liens personnels prévalant dans les réseaux » [Laville et al., 2000 : 12].

Cette définition introduit le deuxième concept central à la thèse de Granovetter : celui de réseau social, défini comme un « *ensemble régulier de contacts ou de relations sociales entre des individus ou des groupes d'individus* » [id]⁵⁶. Il est constitué d'un ensemble de

⁵⁶ Le réseau est « *un ensemble d'acteurs rattachés par une relation* » lesquelles relations peuvent être directes ou indirectes (les contacts de mes contacts) [Steiner, 1999 : 75]. Soulignons que le concept de réseau social est à rapprocher du concept de capital social développé par Bourdieu est qui se définit comme « *un réseau durable plus ou moins institutionnalisé de relations mutuelles et de connaissances entre les individus* » qui peuvent être mobilisées par les individus pour atteindre des objectifs [ibid : 77].

liens forts et de liens faibles⁵⁷. Le caractère encastré de l'action individuelle est donc appréhendé au travers d'une part, des relations personnelles de chaque individu et d'autre part, au travers de « *la structure du réseau général de ces relations* » [id].

L'approche de la Nouvelle Sociologie Économique (NSE) proposée ici vise à venir en aide aux manquements de l'analyse économique standard. Les outils de cette dernière lui permettent en effet d'identifier dans une situation donnée et en fonction des contraintes qui s'imposent, quels sont les équilibres possibles qui peuvent émerger. La lacune principale de cette approche est de ne pouvoir dégager, déterminer quel équilibre prévaudra réellement. L'apport de la NSE se situe au niveau de ce point d'achoppement de l'analyse économique standard.

En effet,

« spécifier la forme du réseau, c'est se donner les moyens de comprendre comment l'action individuelle et collective se trouvera canalisée et conduira à la réalisation de telle option plutôt que telle autre » [Orléan, 2005 : 6].

Ce positionnement de la NSE autorise l'analyse de faits qui étaient jusque-là du ressort exclusif de l'analyse économique. Granovetter illustre la portée de son option méthodologique qui appréhende le réseau social comme une *médiation sociale*, en nous livrant une analyse de l'influence du réseau social sur le marché du travail et notamment dans quelle mesure l'accès à un emploi est-il déterminé par les relations sociales d'un individu.

Les différents domaines du mécanisme marchand sont donc analysés par Granovetter à l'aune des rapports sociaux, des réseaux sociaux qui les déterminent. Cette posture méthodologique nous fournit l'angle d'analyse de l'action économique complétant l'approche institutionnelle. Elle nous permet de dépasser une démarche purement descriptive visant « simplement » à mettre à jour un ensemble de représentations, d'institutions ou de normes s'avérant plus ou moins contraignantes « *pour le déploiement sans entrave du comportement intéressé et du système marchand, que ces derniers finiraient tôt ou tard par transgresser et contourner* » [Steiner, 1999 : 109]. L'approche proposée par la nouvelle sociologie économique va au-delà et nous autorise à mettre l'accent sur les déterminations sociales de l'action économique individuelle et collective.

Conclusion du chapitre

Individualisme institutionnel et encastrement structural de l'action individuelle nous autorisent à dépasser les dichotomies habituelles formulées pour comparer individualisme et holisme méthodologiques et nous conduisent à considérer qu'action individuelle et cadre institutionnel sont inséparables. Si la nouvelle Sociologie économique met l'accent sur les relations entre les acteurs, l'individualisme institutionnel tout en décrivant l'influence du cadre institutionnel sur ces comportements individuels affirme que les acteurs influencent à leur tour ce cadre par le biais de leurs actions. Les chapitres 1 et 2 consacrent donc le rôle central à l'articulation entre finalités personnelles et exigences,

⁵⁷ La force d'un lien est déterminée par la quantité de temps, l'intensité émotionnelle, le degré d'intimité (c'est-à-dire la confiance mutuelle) et les services réciproques qui prévalent entre deux personnes [Granovetter, 2000 : 46].

contraintes collectives. Le mode de collecte de données va donc devoir s'adapter à ces positions épistémologiques pour permettre de mettre à jour les influences collectives et individuelles qui jouent sur les processus de décisions et dévoiler ainsi l'intention des acteurs (*chapitre 3*).

Chapitre 3. Méthode de collecte et d'analyse des données :

« toute science serait superflue si l'apparence et l'essence des choses se confondaient » [Marx, 1976 III :739].

Introduction

Les données empiriques, provenant d'enquêtes de terrain réalisées dans le contexte mexicain, constituent le matériau de base de ce travail de recherche. Or, tout processus de recherche empirique pose d'emblée trois grands types de problèmes. Le premier concerne la posture méthodologique adoptée pour situer les données empiriques et attribuer un statut aux hypothèses de recherche. Le rejet d'une coupure totale entre la sphère économique et la réalité sociale nous a conduit à une position épistémologique en rupture avec l'individualisme méthodologique. Or, la science économique moderne adjoint au postulat de l'individualisme méthodologique, une approche formaliste visant à dissocier faits et valeurs⁵⁸ laquelle s'appuie sur une méthode dite hypothético-déductive privilégiant les hypothèses et reléguant l'observation empirique à un rôle de validation de ces dernières.

Positivism, approche hypothético-déductive et individualisme méthodologique constituent donc les trois piliers d'une science économique qui ne serait ni politique (dégagée de tout jugement de valeur) ni sociale. La méthode tente d'articuler observations et hypothèses de manière itérative et non totalement définitive (*Section 1*). Elle n'est donc ni inductive, ni déductive. Par ailleurs, contrairement au positivisme, notre approche va plus loin que l'apparence des choses observées pour tenter de faire ressortir leur contenu profond et ce dans l'optique de relier chaque expérience singulière aux vues générales de la réalité qui sont incorporées en eux. Nous nous inscrivons donc davantage dans la démarche défendue par Max Weber du *Verstehen* mais plus proche de l'approche fondée sur les *idéaux-types* proposée par Peter Winch [1958].

Le second problème touche à la méthode de collecte des données de terrain. Notre méthode découle de notre posture quant aux relations qu'entretiennent observation et hypothèses. Les outils de collecte d'information mobilisés visaient à répondre à deux exigences : appréhender la dynamique des décisions des acteurs, en privilégiant

⁵⁸ Dans cette optique, la science économique ne serait qu'une science descriptive de lois générales « *is* » et non une science normative visant à formuler des recommandations d'ordre politique « *ought* » [Blaug, 1980 : 129 et sq.].

l'articulation entre modes d'action individuelle et contraintes collectives, poids des normes sociales, pour interroger les processus de décision en dehors du cadre fourni par l'approche standard et faire émerger, entre autres, certaines pratiques échappant à la conscience même des acteurs et identifier des récurrences. Dans cette optique nous avons couplé des outils qualitatifs et quantitatifs de collecte de données (*section 2*).

Enfin, le troisième problème s'intéresse à la méthode adoptée pour analyser ces données (*Section3*).

Section 1. Tendre vers davantage de réalisme

Le statut de l'observation dans le processus de recherche en économie a considérablement évolué. Celle-ci est en effet passée d'un rôle premier à un rôle secondaire par rapport aux hypothèses théoriques. Jusqu'au XIX^e siècle, l'observation des faits était à l'origine de la formulation de lois universelles lesquelles débouchaient après vérification sur une théorisation des observations. Cette méthode par induction, ou généralisation empirique, résumée par John Stuart Mill dans son ouvrage *System of Logic, Ratiocinative and Inductive* [1843] a cédé la place au début du XX^e siècle à la méthode hypothético-déductive⁵⁹ qui remet en cause la construction de l'objet à partir de l'observation de terrain. Aucune facette de la réalité de l'activité économique n'est exclue de cette approche. Notre démarche s'appuie sur un aller-retour permanent entre « faits » et « théorie » afin de réhabiliter le statut de l'observation pour tendre vers davantage de réalisme (§1) et tenter de mettre à jour les rationalités « cachées » des acteurs (§2).

§1. Dépasser l'idée d'un modèle de prise de décision ex-ante : une approche en compréhension

Pour l'approche hypothético-déductive, le terrain est le lieu de validation d'hypothèses formulées préalablement. Ces hypothèses comme cela est le cas pour toute théorie économique, reflètent elles-mêmes le postulat principal qui fonde l'analyse économique du comportement humain [Généreux, 2000]. La posture formaliste au travers de l'objectivation préalable et de la volonté de dissociation des faits et des valeurs⁶⁰ par négation de la rigueur du discours et la perception des acteurs milite en faveur d'une exclusion définitive du rôle du subjectif comme source de connaissance menant à la reconstruction de la réalité.

Or, droits, obligations, monnaie et dette participent à notre objet d'étude. Ces objets n'existent qu'à travers ce qu'en font les acteurs, par leurs pratiques individuelles, lesquelles reflètent une tension entre leurs aspirations personnelles et les contraintes liées à l'environnement dans lequel ils s'inscrivent. Dès lors, la prise en compte de la

⁵⁹ L'induction a été sévèrement critiquée par Popper qui ne croyait pas à la possibilité de déduire des généralisations à partir des observations. En effet, aussi exhaustives soient-elles, il est probable que ces observations rencontrent une réfutation. Par ailleurs, le choix de l'observation découle de la subjectivité du chercheur et donc d'une forme d'à priori théorique [voir Popper 1959].

⁶⁰ Issue de l'affirmation d'une méfiance vis-à-vis de l'interprétation des faits.

dimension subjective prend part à la démarche de recherche et ne s'oppose pas au processus d'objectivation.

A l'opposé d'une démarche basée sur le raisonnement, l'approche par l'observation ne permet pas à elle seule de reconstruire le réel. Ainsi, entre observation et distanciation, Weber a élaboré une approche visant à concilier universalisme et relativisme. Weber considère qu'il est fallacieux de reproduire des faits sociaux, toute démarche scientifique s'apparente davantage à une reconstruction du réel incarnant une part de subjectivité du chercheur. C'est pour rompre avec la position universaliste d'objectivation de la connaissance (ou le monisme méthodologique de Popper), que Weber élabore le concept de *Verstehen* qui désigne la compréhension de l'intérieur, ou encore la capacité du chercheur à se mettre à la place de l'acteur. À ce propos, Bourricaud [1977] souligne :

« À propos de Verstehen, Parsons précise que pour Weber la compréhension ne se réduit ni à la conscience qu'un acteur singulier a de ses propres motifs, ni à la prévision qu'il pourrait faire des conséquences éventuelles de ses actes ».

Il poursuit,

« Comprendre Autrui ce n'est pas, ou ce n'est pas seulement, chercher ce qu'Autrui a dans la tête, veut dire ou faire. Le mot doit être pris dans un sens plus « technique ». [...] D'abord, la compréhension suppose l'emploi de « catégories subjectives » [...]. En second lieu, les catégories subjectives ont une certaine part d'universalité ».

Ce n'est donc pas

« sa singularité [de l'Autre, nous soulignons] qui nous aidera à comprendre le dessein d'un acteur individu. C'est la pertinence d'une ou plusieurs catégories analytiques [...] qui nous aidera à débrouiller l'écheveau des motifs sous-jacents à un acte concret ». [Bourricaud, 1977 :64]

La position de Weber prône donc le relativisme mais prétend au travers du concept d'idéal-type reconstruire une partie du réel de manière homogène et cohérente.

Le concept d'*idéal-type* englobe la double subjectivité par rapport à une réalité vécue : celle invoquée par l'acteur et celle découverte par le chercheur. L'idéal-type est donc une reconstruction stylisée d'une réalité dont l'observateur a isolé les traits les plus significatifs. Cette tentative de rationalisation que vise l'idéal-type permet d'appréhender une partie de la réalité au travers d'une explication *compréhensive* du social. Il s'agit donc de concilier compréhension, écoute attentive et prise de distance de même qu'il s'agit d'asseoir la recherche sur des allers-retours permanents entre le singulier et le général c'est-à-dire entre l'observation et la théorie.

La position adoptée dans ce travail relève donc à la fois d'un certain *réalisme* et de *relativisme*⁶¹. Le réalisme présume l'existence de la réalité observée, et ce, en dehors de l'intention du chercheur. Le relativisme suppose quant à lui d'avoir à l'esprit que la connaissance de cette réalité est construite relativement à un point de vue comprenant un cadre analytique ainsi qu'une échelle d'observation.

Le relativisme ne prétend donc pas évacuer tout *a priori* sur l'objet étudié, il appelle

⁶¹ Desjeux [1998].

en revanche à davantage de précaution de la part du chercheur qui doit rester ouvert à une remise en cause de ses postulats de départ. Il nous semble que le positivisme de l'économie standard basé sur la méthode hypothético-déductive s'est débarrassé de cette possibilité de remise en cause des hypothèses de comportement par confrontation avec les faits observés. Parlant de l'économie, Benjamin Ward formule le reproche suivant :

« the desire systematically to confront the theory with the fact has not been a notable feature of the discipline » [Ward, 1972, cité par Blaug, 1980].

Mark Blaug lui reproche cependant de ne pas considérer cet aspect comme la faiblesse centrale de l'analyse économique moderne. Par la suite il énonce sa position sans ambiguïté :

« My own contention, by way of contrast, is that the central weakness of modern economics is, indeed, the reluctance to produce the theories that yield unambiguously refutable implications, followed by a general unwillingness to confront those implications with the facts » [op.cit : 254].

La posture méthodologique à la fois réaliste est relativiste nous semble donc adaptée à notre position épistémologique et au thème de notre recherche. Elle s'appuie sur la conviction qu'accéder au processus de décision des acteurs et à la dimension morale de la motivation ne peut découler d'une démarche basée sur un modèle de décision *ex-ante* qui se limite à puiser dans l'observation des faits les seuls éléments d'information révélateurs du résultat de la décision préalablement défini et non du processus en lui-même. Pour Dominique Desjeux, la décision n'est d'ailleurs pas observable, seul le passage à l'action l'est [1998]⁶².

Pour autant, il ne faut pas perdre de vue que l'objectif final est l'explication compréhensive des mécanismes économiques et sociaux, individuels et collectifs d'appropriation d'un dispositif de microfinance. Il faut donc être capable à partir des données recueillies d'aboutir à une part de généralisation. Or, notre recherche visait deux formes de généralisations. Dans cette optique, nous avons tenté d'allier deux approches procurant des informations complémentaires et dont le passage du singulier à l'universel diffère : une approche qualitative basée sur la compréhension et une approche quantitative basée sur l'observation du résultat de la décision⁶³.

§2. Allier rationalité cachée et confrontation statistique

Les différentes postures méthodologiques s'opposent donc sur les hypothèses qui fondent leur démarche théorique et le statut de celles-ci. Elles s'opposent par ailleurs sur le plan empirique : les anthropologues, sociologues ou économistes dits hétérodoxes appuient leur démarche sur la compréhension de ce qui se joue au travers des pratiques des acteurs alors que les économistes orthodoxes visent à décrire le résultat de la

⁶² Lequel se situe en aval de la décision.

⁶³ En ce sens, les approches qualitative et quantitative ne diffèrent pas seulement d'un point de vue strictement méthodologique (outils de collecte d'informations) fondé sur une double opposition entre entretien versus enquête et entre représentativité ou inférence statistique versus diversité mais non représentativité comme cela est couramment défini par les sociologues [UTINAM, 2000].

décision des individus laquelle est mue par un arbitrage entre fins et moyens.

Si l'on caricature quelque peu, il existe au sein des deux communautés d'économistes de vraies réticences à ne pas considérer l'intérêt de chaque posture et de n'en retenir que les limites. Cette méfiance nous semble partiellement résulter d'une méconnaissance réciproque des techniques utilisées. Si l'empirisme « hétérodoxe » exclue d'emblée l'utilisation d'outils quantitatifs, pour les économistes orthodoxes, la méthode qualitative est source de suspicion et de méfiance quant à la « scientificité » de la méthode de collecte de données. Le recours à la compréhension des mécanismes sous-jacents à la décision (analyse qualitative) n'intervient dans le meilleur des cas qu'à la fin de l'analyse, de façon résiduelle, c'est-à-dire si les résultats des estimations économétriques ne correspondent pas aux hypothèses du modèle théorique sous-tendu. Notre position sur ce dernier point est que l'une des limites centrales des analyses empiriques orthodoxes est de ne jamais questionner la qualité des informations collectées. Or, celle-ci est cruciale et s'avère particulièrement complexe lorsque l'on aborde les pratiques monétaires et financières des acteurs. Notre démarche est sous-tendue par l'abandon de l'hypothèse des *préférences révélées*. Dans ce cadre, intégrer la compréhension de logique sous-jacente, la rationalité cachée des acteurs à la collecte des informations ne nous semble pas accessoire mais au contraire fondamental.

A. Appréhender les pratiques monétaires et financières comme des processus de décisions dynamiques

Les outils mobilisés par les enquêtes par questionnaire menées sur de grands échantillons souffrent de plusieurs limites. Le caractère pré-codé, fermé des entretiens a un effet prédictif dont le caractère « scientifique » est à notre sens discutable : l'information obtenue ne concerne que la validation d'hypothèses de comportements préalablement formulées. En somme, en n'observant que le résultat de l'action dont les motivations sont sous-tendues par le modèle implicite du questionnaire, le chercheur risque de valider au moins en partie ce modèle puisque l'on ne peut déboucher sur d'autres modes de justification de l'action que ceux envisagés.

Ce caractère pré-codé ainsi que les modalités de réalisation de la collecte de l'information dont la rapidité d'exécution et la réalisation généralement déléguée à d'autres personnes que le chercheur en charge du projet de recherche sont les composantes principales font surgir deux principaux problèmes spécifiques à notre objet d'étude :

- L'argent est reconnu comme un sujet tabou qui nécessite un certain degré de confiance de la part de l'enquêté si l'on souhaite que ce dernier livre une information la plus fiable qui soit.
- Par ailleurs, au-delà de certains « biais » volontaires de la part de l'enquêté, de nombreuses pratiques échappent à la conscience même des gens et sont déterminées par le contexte culturel et social de l'étude⁶⁴.

Aussi révéler la rationalité cachée des processus de décision sous-jacents aux pratiques monétaires et financières et tendre vers une information la plus fiable possible exige de

reconstruire avec la personne les dynamiques sous-jacentes au processus de décision qu'autorise une approche qualitative fondée sur l'abandon de l'hypothèse des préférences révélées.

B. Une démarche fondée sur le couplage qualitatif/quantitatif

Notre objet de recherche ne pouvait se passer d'une approche qualitative, compréhensive permettant d'appréhender ce qui se joue au travers des pratiques car « *si l'on se contente d'observer ou même d'interroger les personnes sur leurs pratiques monétaires et financières, on voit seulement des 'objets' que des personnes 'manipulent'* » [Servet, 1998]. En revanche, nous avons souhaité associer à l'approche qualitative une approche quantitative. Dans ce sens, notre position apparaît comme un compromis. Nous rejetons le statut que donne l'économie standard aux hypothèses de comportement ainsi qu'une partie de son positionnement épistémologique. Cependant, nous croyons à l'intérêt de coupler les deux approches de collecte de données lesquelles conduisent à deux formes distinctes et complémentaires de généralisation de la connaissance empirique (Figure3).

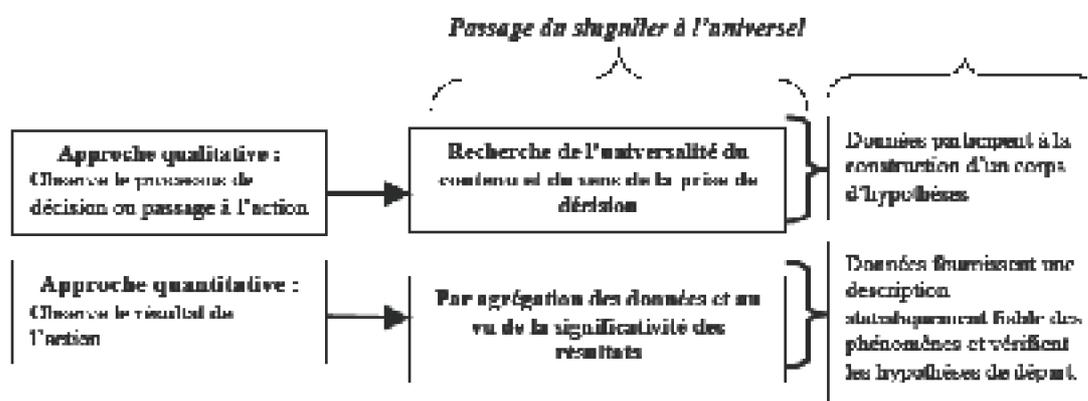


Figure 3. Deux approches distinctes de généralisation de la connaissance.

Afin que ces deux approches se complètent et que l'une ne soit pas instrumentalisée au service de l'autre, notre démarche a visé à les faire interagir tant au niveau de l'étape de collecte des données (Section 2) qu'à celui de l'analyse (Section 3).

Section 2. Méthodologie de collecte des données

Notre double ambition de dévoiler une rationalité cachée spécifique aux pratiques des acteurs et d'extraire la part d'universalisme que celles-ci véhiculent a été portée par un double choix méthodologique : une échelle d'observation (§1) et le couplage d'outils de collecte de données systématisés et non systématisés tenant compte de la spécificité de notre objet d'étude (§2) lesquels donnent lieu à deux démarches distinctes d'analyse des informations collectées (§3).

⁶⁴ Nous pensons notamment aux pratiques de cloisonnements monétaires, de marquages sociaux, sexués des pratiques financières dévoilées par les chercheurs du Centre Walras ayant travaillé sous la direction de Jean-Michel Servet (voir les travaux de Jérôme Blanc et Isabelle Guérin notamment).

§1. Échelle d'observation et présupposés méthodologiques

Observer ce qui se joue au travers des pratiques des acteurs c'est d'abord choisir une échelle d'observation (A), c'est ensuite adopter un mode de construction de l'échantillon d'observation et de collecte des données de terrain (B).

A. L'échelle d'observation : la microéchelle

La notion d'échelle occupe une place primordiale dans toutes les disciplines scientifiques. Le choix de l'échelle d'observation et donc d'analyse n'est pas neutre, il oriente l'observation et la nature des faits observés. Chaque échelle met certains phénomènes en évidence et en occulte d'autres [Desjeux, 1998]. Ainsi, ce qui est visible à un certain niveau d'observation et d'analyse disparaît à l'autre. Or, si le choix de l'échelle découle de ce que l'on veut observer et n'est pas dans ce sens arbitraire, il participe cependant du *relativisme* évoqué précédemment⁶⁵ (Section 1, §1).

En économie notamment, on oppose généralement les échelles « micro » et « macro » économiques⁶⁶. Malgré l'intérêt d'établir des ponts entre ces deux niveaux d'analyse, peu de programmes de recherche s'attachent pourtant à les relier dans le cadre d'approches « intégrées »⁶⁷.

L'activité du dispositif de microfinance étudié ici s'inscrit à ces deux niveaux. Bien qu'émanant d'une initiative privée et intervenant à l'échelle des ménages ou de l'économie locale (niveau méso-économique) cette activité est encadrée au niveau macro-économique par des politiques publiques de l'État mexicain. Elle s'inscrit par ailleurs dans un mouvement à l'échelle internationale débuté il y a plus de vingt ans. Dans ce contexte, de nombreux organismes nationaux et internationaux fournissent régulièrement des analyses nationales ou régionales concernant l'accès aux services financiers pour les plus pauvres et reliant ces indicateurs à l'évaluation de la pauvreté et son évolution. Durant notre recherche, nous avons attaché beaucoup d'importance à ces données incontournables pour appréhender le degré de marginalisation de ces populations ou au contraire saisir les liens qui les rattachent au niveau macro-économique et qui ont un impact sur le niveau de vie par le biais de politiques sociales de transferts

⁶⁵ Le relativisme découle du fait que la connaissance de la réalité est construite relativement au point de vue choisi et qu'un autre angle d'étude aurait débouché sur une connaissance différente et complémentaire de la même réalité [À ce sujet, voir Desjeux, 1998].

⁶⁶ Entre ces deux niveaux, on trouve parfois un niveau intermédiaire d'agrégation et d'observation : le niveau méso-économique.

⁶⁷ Les récents développements de l'analyse économique standard tentent de faire le lien entre le niveau macro-économique et le niveau micro-économique. Pour tendre vers davantage de « réalisme », les modèles agrégés de comportements des ménages par exemple s'efforcent de dépasser les hypothèses ad hoc en reliant l'équation agrégée avec des modèles de comportements micro-économiques. C'est le cas des modèles de consommation, des modèles de capital humain ou encore des modèles à générations imbriquées ou enfin les modèles de micro-simulations. Pour une illustration de cette démarche, on pourra se référer au travail de Sandra Freire sur l'impact du sida sur les comportements d'épargne et de consommation des ménages en Afrique du Sud [Freire, 2006].

publics (programme Progreso-Oportunidades ou Procampo) ou des échanges économiques (cours des productions agricoles).

Cependant, avoir connaissance du ratio des succursales bancaires ou non-bancaires par habitant dans les contextes étudiés ou le nombre d'emprunteurs et d'épargnants ne nous livre pas d'information sur le sens que donnent les acteurs à ces dispositifs ni les processus de décisions qui s'y rattachent. Les services financiers proposés sont-ils adaptés aux besoins réels des populations ? Leur insertion sociale est-elle génératrice d'inégalités : les reproduit-elle ou les réduit-elle ? Est-elle compatible avec l'organisation socio-économique préexistante ? Répondre à ces questions nécessite d'appréhender les *processus de décision* et les *pratiques* des acteurs en insistant sur l'observation des tensions entre leurs aspirations personnelles et les contraintes collectives qui délimitent partiellement leur marge de manœuvre. Dans cette optique, nous avons adopté une approche *microéchelle* et avons couplé démarches *qualitative* et *quantitative* de collecte de données.

B. Modalités de construction de l'échantillon et de collecte des données

Nous avons insisté sur le statut des données d'observation empirique par rapport aux hypothèses de recherche et dans le processus de généralisation de la connaissance empirique. D'autres éléments distinguent approches qualitative et quantitative.

1. Mode de construction de l'échantillon d'observation et origine des biais

Le premier concerne les critères de validation scientifique. La validation scientifique a notamment trait au mode de construction de l'échantillon (échantillonnage) choisi pour réaliser la collecte des données puis les analyser et les interpréter. Au-delà du fait que la réalité d'un phénomène ne se donne pas spontanément au regard du chercheur, toute recherche, quelle soit qualitative ou quantitative, est également confrontée au fait de devoir s'attarder sur une partie d'un « objet » pour tenter d'en apprendre davantage sur l'« objet » dans son entier. L'échantillonnage constitue l'un des principaux aspects qui démarquent les approches qualitatives et quantitatives. Les enquêtes qualitatives s'appuient en effet de préférence sur des échantillons *restreints*, *ciblés* et *non-aléatoires*. Le caractère restreint autorise l'analyse en profondeur de chaque unité étudiée. Le caractère ciblé n'est pas systématique mais résulte d'une définition plus spécifique de l'ensemble à étudier. Enfin, le caractère non-aléatoire répond au fait que les processus sociaux possèdent une cohérence et une logique qui ne pourraient pas être dévoilées par recours à l'échantillonnage aléatoire.

Dans le cas de la démarche qualitative, on cherche à saisir la diversité et la récurrence, parler en termes de nombres d'entretiens ou d'heures d'observation n'a guère de sens, l'échantillon se construit progressivement, selon l'avancement du travail de terrain. Dans le cas d'une démarche quantitative en revanche, on vise la représentativité et la signification statistiques de l'échantillon d'enquêtes, lequel est construit au préalable en fonction de différents critères jugés appropriés à l'objet d'étude.

Dès lors, les biais générés lors de la collecte des données font l'objet d'un traitement différencié entre les deux approches. Dans la démarche quantitative, on s'intéresse

prioritairement au biais dit de sélection [Hulme et Mosley, 1996]. Ainsi, les *biais de sélection* se produisent lors de la formation des échantillons et sont liés aux critères d'inclusion des individus (ou unités statistiques) dans l'étude. Ainsi, les sujets observés dans l'étude ne vont pas constituer un groupe adapté à la résolution des questions posées dans le protocole (groupe non-représentatif).

Les principaux biais de sélection sont :

- *Le biais de recrutement* : il apparaît lorsque la probabilité de faire entrer des sujets dans l'étude est liée à l'un ou plusieurs des facteurs étudiés (dans les études cas-témoins par exemple, il faut veiller à ce que les cas étudiés soient effectivement représentatifs de l'ensemble des cas possibles et que les témoins soient représentatifs de l'ensemble des individus). Il faut toujours se demander si les critères de sélection utilisés ne vont pas définir un groupe de sujets qui présenterait une caractéristique commune qui les différencierait de l'ensemble de la population qu'ils sont censés représenter.
- *L'auto-sélection* : il s'agit d'un biais qui peut se produire si les sujets entrent dans l'étude en fonction d'une décision qui leur est au moins en partie propre et qui peut être liée aux phénomènes étudiés. Ce type de biais se retrouve très fréquemment au niveau des non-répondants (ou des perdus de vue) : ainsi, si une personne refuse de répondre, ce peut être parce qu'elle se sent particulièrement concernée par le phénomène étudié ou que celui-ci l'empêche matériellement de répondre (maladie, décès,...). Inversement, il faut toujours être très prudent avant d'inclure des volontaires car les motivations de ces derniers peuvent être liées au problème analysé.

L'approche quantitative s'intéresse donc aux biais *a priori*, c'est-à-dire lors de la construction de l'échantillon, elle se penche également *a posteriori* sur la cohérence des données collectées.

L'approche qualitative s'interroge quant à elle davantage aux biais générés lors de la collecte de l'information et qui pourraient faire obstacle à l'obtention d'une information fiable. Elle questionne le statut du chercheur dans la relation qu'il établit avec les personnes enquêtées. En effet, la qualité de la relation détermine la qualité des informations collectées. Cela est d'autant vrai lorsque l'on aborde des questions comportant des dimensions aussi intimes que celles relatives à la monnaie et à la dette abordées dans le cadre de notre recherche.

2. Les outils de collecte d'information mobilisés

L'approche quantitative a recours à différents types de données. Leur point commun est le caractère systématisé, standardisé de la production de l'information. L'objectif est donc d'obtenir la même information auprès d'un nombre fini de personnes -celui-ci devant être suffisamment grand pour minimiser (lisser) les biais induits par la construction de l'échantillon- et sur un nombre fini et identique de variables afin de pouvoir agréger ces données et tendre ainsi vers une description statistique du phénomène étudié. L'outil de collecte de données privilégié est le questionnaire d'enquête standardisé visant à informer

chaque variable de manière homogène. Le recours à d'autres données statistiques est fréquent.

Dans le cas de l'approche qualitative en revanche, on cherche à restituer un « objet social », l'effort ne se concentre donc pas sur le caractère systématisé et répétitif de l'outil de collecte de données mais sur le passage du particulier (et donc la diversité) au phénomène social : « *On est en présence d'une dialectique permanente entre tout social et parties de ce tout* » [Guérin, 2000 : 129]. Les outils de collecte d'informations mobilisés dans le cadre de cette approche privilégient la spécificité et l'étude en profondeur de chaque cas étudié afin de mettre à jour les mécanismes sous-jacents aux décisions, comportements observés. Le chercheur s'attache ensuite à les interpréter afin de relier chaque cas à un problème plus vaste. Il n'y a pas de systématisation à proprement parler mais l'anecdotique n'est pas intéressant en soi, il le devient à partir du moment où il est relié à des phénomènes généraux. Les outils mobilisés sont les *récits de vie et de pratiques* (transformés en données par la transcription) et l'observation des situations au travers du séjour prolongé sur le terrain (transformée en données par la description)⁶⁸. Or, il nous semble que l'approche quantitative devrait se soucier davantage de la qualité intrinsèque de l'information produite par le biais des outils de collecte de données standardisés. Au-delà de la délimitation de la collecte d'information aux seules variables jugées utiles au vu du modèle de comportement déterminé *a priori*, il nous semble que l'outil même du questionnaire n'est pas d'emblée robuste pour fournir une information reflétant au mieux la réalité. Les outils quantitatifs standardisés ne sont donc pas applicables tels quels au risque de laisser de côté une part conséquente d'une même réalité. Cette observation est particulièrement vraie pour ce qui concerne les recherches menées sur les pratiques monétaires et financières des ménages et ce dans de nombreux contextes⁶⁹. Conjointement aux limites inhérentes d'établir un modèle de comportement, de décision *a priori* sur la base duquel on collecte des données qui vont infirmer ou confirmer ces hypothèses, le questionnaire d'enquête n'est pas optimal pour faire émerger une information permettant d'observer de manière fiable le résultat de la décision des ménages.

Nous démontrons cette « déperdition d'information » constatée sur le terrain dans l'encadré ci-dessous (Encadré 2). Précisons avant cela qu'en aucun cas nous ne considérons que l'approche qualitative soit un rempart contre cette « déperdition d'information » car garantissant intrinsèquement la qualité de l'information collectée. Nous jugeons en revanche que l'approche qualitative peut être utile au chercheur pour qu'il en prenne conscience, qu'il l'évalue et qu'il intègre cette information dans sa démarche de recherche.

⁶⁸ Voir Olivier de Sardan [2003].

⁶⁹ Nous faisons référence ici à l'ensemble des travaux réalisés par l'équipe de Jean-Michel Servet au Centre Walras sur les thématiques liées aux pratiques monétaires : l'exclusion bancaire, les monnaies parallèles ou la microfinance. Ces travaux ont été réalisés dans des contextes différents : France, Sénégal, Mexique, Inde, etc. Ces travaux ont en partie été valorisés au travers des successifs rapports « exclusion et liens financiers » publiés par le centre aux éditions Economica.

Au fil de nos différents séjours dans les villages étudiés, nous avons eu des contacts répétés avec certaines personnes. Certains clients de l'IMF interrogés lors de notre premier séjour avec une méthode qualitative ont également été interviewés par les étudiants lors de notre étude quantitative. Cette collecte de donnée réalisée par le biais de différents outils et démarches nous autorise à comparer l'information obtenue autour de la thématique de l'endettement.

Prenons l'exemple de Margarita qui vit à San Agustín Loxicha. Lors de notre premier séjour, nous avons mené nos investigations pour obtenir des informations sur les pratiques monétaires et financières de cette personne de la manière suivante :

- 1) Observation lors de l'octroi des prêts à la microbanque et du remboursement
- 2) Discussions avec les autres membres de son groupe solidaire et avec le salarié de la microbanque
- 3) Discussion chez elle sous forme de récit de vie dans sa langue (le zapotèque) à l'aide d'un traducteur (élève de l'école)

Un an plus tard, l'une de nos enquêtrices a réalisé un entretien avec cette personne en s'appuyant sur le questionnaire d'enquête que nous avons élaboré (voir Annexe 1). Voici les informations révélées par ces deux outils méthodologiques quant aux pratiques passées et présentes et aux sources d'emprunt de la personne :

1. Informations obtenues à l'aide d'un entretien qualitatif

- Sources d'emprunts recensées : Fiado (belle-sœur et voisin) ; Organisation producteurs de café et microbanque ainsi que des emprunts auprès de sa belle-sœur pour rembourser la microbanque
- Perçoit des transferts de la part de ses enfants qui vivent dans la capitale de l'État.
- Crédit sollicité à la microbanque pour paiement de dettes.
- A éprouvé des difficultés pour rembourser le 4^{ème} crédit.
- Combinaison de liquidité au 5^{ème} crédit. Elle souhaitait emprunter 5000 pesos mais le groupe lui a imposé de n'emprunter que 3000\$ en raison des problèmes précédents.

2. Informations obtenues à l'aide d'un entretien de type quantitatif

- Une seule source d'emprunt recensée : microbanque
- Crédit sollicité à la microbanque pour dépenses liées aux activités agricoles.
- Ne déclare pas recevoir des transferts
- Pas de problème de remboursement
- Aucune combinaison de liquidité n'apparaît le montant obtenu correspond au montant sollicité.

Encadré 2. Illustration de la différence des informations collectées à l'aide de deux méthodes distinctes

Source : Enquêtes Morvant [2003 et 2004b]

Malgré les différences idéologiques et méthodologiques qui les séparent, notre démarche se fonde sur la conviction que ces deux approches sont indispensables. Les deux approches ont donc été pensées d'une part en termes complémentaires et non contradictoires et d'autre part en interaction permanente.

3. Positionnement du couplage du qualitatif et du quantitatif

Les deux méthodes de collecte de données ont été mobilisées conjointement dans nos recherches. Notre démarche peut se résumer par la notion de « *quantitatif éclairé* », celle-ci implique que la pertinence de la collecte quantitative de l'information dépend de la réalisation préalable d'un travail qualitatif de collecte d'informations. Cependant, l'intérêt de l'approche qualitative ne s'est pas limité à la phase « exploratoire » de notre travail de

recherche, nous avons également mobilisé ces informations dans une optique analytique. De même, notre analyse qualitative a pu être confortée par l'analyse quantitative. Concrètement, la collecte des données s'est organisée autour de trois grandes étapes décrites ci-dessous (Figure 4).

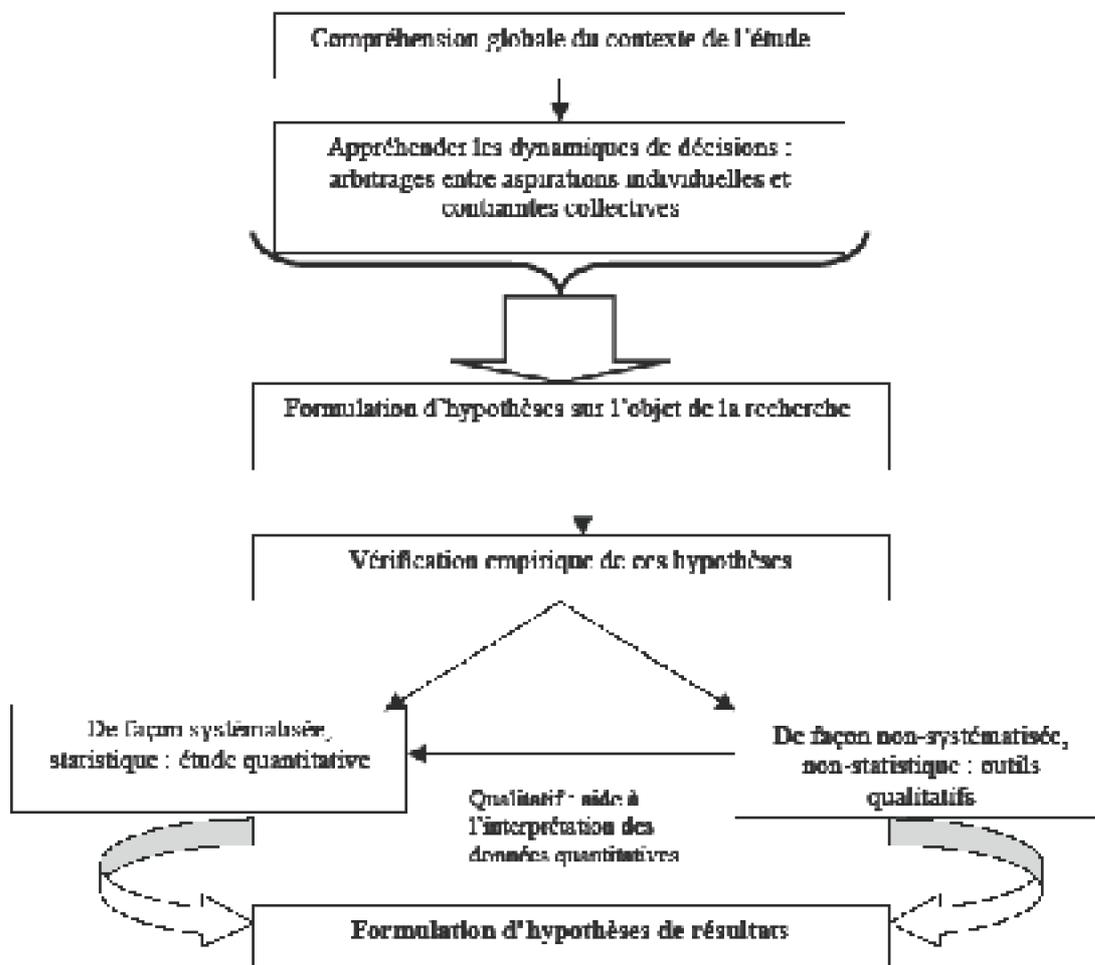


Figure 4. Tentative de formalisation de la méthodologie adoptée

Le tableau ci-dessous récapitule les enquêtes réalisées dans le cadre de notre recherche.

Étape	Objectifs	Outils mobilisés et échantillons
Étape 1	<p>Identifier et mettre à jour :</p> <ul style="list-style-type: none"> - La diversité des pratiques monétaires et financières dans le contexte étudié <p>La diversité des flux de liquidité au niveau du ménage ; du réseau social et du village.</p>	<p>Premier séjour de terrain en 2003 : 3 mois (bourse Aires culturelles)</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Première série d'entretiens ouverts (11) et semi-structurés (4) afin de prendre contact avec le contexte à l'occasion d'un séjour de terrain de 3 mois <p>Dans la démonstration, le renvoi à ces données est noté : enquêtes Morvant [2003].</p>
Étape 2	<p>Appréhender les processus de décision et reconstruire la dimension temporelle et sociale de ces pratiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Itinéraires argumentés personnels et collectifs collectifs ; - Gestion de l'incertitude et des différentes sources de liquidité <p>Mobilisés d'outils selon des différents fins :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mobilisés d'entretiens des services financiers de la microbanque dans ces pratiques <p>Hypermédiations de constitution des groupes de solidarité (personnes d'appartenance, etc)</p>	<p>Second séjour de terrain 2004 : 1 an (CEMCA- ministère des Affaires étrangères)</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Observations participant-observant prolongées dans deux villages (Santa Catarina Lovichán et San Baltazar Lovichán) ⇒ Suivi du salarié de la microbanque pour recueillir des informations sur les clients de Santa Catarina Lovichán et préparer la phase d'entretiens ouverts : ⇒ Série d'entretiens ouverts dans le village de Santa Catarina Lovichán : 20 entretiens (16 clients et 4 non clients). <p>Dans la démonstration, le renvoi à ces données est noté : enquêtes Morvant [2004c].</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ 4 entretiens ouverts types de femmes sur les pratiques de précaution salariale : données et mois ⇒ Discussions diverses avec des personnes présentant un intérêt pour la compréhension du contexte (professeur professionnel, Majordome, etc)
Étape 3	<p>Obtenir une information standardisée sur :</p> <p>Les comportements financiers (épargne, emprunts (flux financiers directs) actuels et passés par observation du résultat de la décision.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ⇒ Travail sur une base de données de l'IMF : 1462 observations d'emprunts de la part des membres de 91 groupes solidaires. ⇒ Enquête standardisée auprès de 80 ménages d'une même localité : clients et non clients. <p>Dans la démonstration, le renvoi à ces données est noté : enquêtes Morvant [2004a].</p> <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Enquête financée par la Fondation Ford dans deux localités distinctes et diversifiées socio-économiques : 240 enquêtes auprès de clients et non clients <p>Dans la démonstration, le renvoi à ces données est noté : enquêtes Morvant [2004b].</p>

Tableau 3. Étapes du travail de collecte de données empiriques

§2. Le type d'outils mobilisés pour collecter les données

Si l'on accepte que toute recherche en sciences sociales doit comporter une part de « matériaux textuels » à analyser, alors la distinction qualitatif/quantitatif évoque davantage une distinction de phases, de moments dans la recherche [Jenny, 2000] qu'une coupure véritable entre d'un côté une approche exclusivement discursive de la réalité et de l'autre une approche exclusivement numérique de cette même réalité. De même si l'opposition approche « intensive » versus approche « extensive » semble reposer sur une démarche plus ou moins interprétative (reprochée à la méthode qualitative), il ne faut pas oublier que le terme « données » renvoie, malgré son sens commun, dans les deux cas à une information produite ou co-produite qui implique la présence d'un certain degré de relativisme dans l'approche quantitative ou positiviste. Malgré le caractère entremêlé de ces deux approches fondant notre démarche, nous présentons ici différents outils de collecte d'information et de production de données

mobilisés successivement ou conjointement durant le déroulement de notre processus recherche.

A- Une production discursive basée sur la narration et l'observation

Les outils dits qualitatifs ont été mobilisés dans notre démarche pour apporter un éclairage sur les dimensions historique, sociale, politique et économique de notre contexte d'étude. Il s'agissait par ailleurs de saisir les changements dans les pratiques monétaires et financières ou pratiques de gestion de la liquidité des acteurs et révéler les transformations sociales en lien avec la mise en place d'un dispositif exogène d'offre de services financiers. À cette fin, nous nous sommes appuyés sur deux outils de collecte d'information : le *récit de vie et de pratiques* et l'*observation*.

1. Récits de vie et de pratiques

La recherche sociologique a adopté le récit de vie comme outil de collecte d'information et de production de données dans les années soixante-dix. Cette introduction a été réalisée de façon différenciée suivant les pays [Bertaux et Kohli, 1984]. La définition du récit de vie proposée par Daniel Bertaux est la suivante :

« une forme particulière d'entretien, l' "entretien narratif ", au cours duquel un chercheur demande à une personne ci-après dénommée "sujet" de lui raconter tout ou partie de son expérience vécue » [Bertaux, 2005 : 11]

Le terme « récit » de vie est privilégié à celui d' « histoire » de vie pour souligner le caractère à la fois réaliste et relativiste de la démarche⁷⁰. Cependant, le terme récit de vie n'est pas non plus exempt d'ambiguïté car la démarche ne consiste en aucun cas à obtenir un récit complet et chronologique de la vie de l'enquêté sans que l'enquêteur ne puisse guider, orienter la narration vers certaines thématiques ou pratiques. Le sujet est donc le plus souvent invité par le chercheur à « *considérer ses expériences passées à travers un filtre* » qui structure le récit autour « *d'une succession temporelle d'événements et de situations qui en résultent, ou bien autour de certaines pratiques* » [Guérin, 2000: 128]. Ces éléments suggèrent que le terme *récits de pratiques contextualisés* est plus approprié.

Comme cela a été souligné précédemment cet outil, tout comme l'observation participante, a été utilisé à la fois à des fins exploratoires –baliser la recherche et suggérer des hypothèses de travail- et analytiques -restituer un objet social dans une perspective dynamique.

Abordons à présent le contenu de ces récits. Rappelons tout d'abord notre objet d'étude : les interactions et impacts réciproques entre un dispositif de microfinance et les pratiques informelles d'accès à la liquidité. Dès le départ, une de nos hypothèses était la suivante : cette insertion sociale du dispositif de microfinance revêt une double dimension puisque résultant de pratiques individuelles insérées dans des flux de droits et

⁷⁰ Le terme « histoire de vie » est porteur d'ambiguïté, deux interprétations sont possibles : soit on verse dans une conception naïvement hyperréaliste ou au contraire dans la fiction, l'interprétation du chercheur devenant prépondérante au détriment de la réalité.

d'obligations sociales. Comment les ménages gèrent-ils les différentes sources de liquidité et ce en fonction de leurs aspirations et besoins et en fonction des contraintes collectives? Dès lors, l'approche doit englober deux dimensions principales : l'une temporelle et l'autre sociale.

La dimension temporelle s'est fondée sur une approche diachronique de court terme et de plus long terme. Il s'agissait dans un premier temps d'esquisser la situation de la personne, du ménage au travers d'éléments d'informations de la vie quotidienne. Cette discussion nous permettait d'obtenir « naturellement » des informations sur des aspects tels que la migration du mari ou des enfants ; les problèmes de santé éventuels, les événements sociaux qui ont eu lieu au niveau familial ou communautaire et l'éventuelle implication du ménage dans leur organisation, etc. Chaque événement représentait le point de départ d'une reconstitution contextuelle se focalisant notamment sur la dimension financière de ces événements. Les différentes sources de revenus et les principaux postes de dépenses étaient également abordés ainsi que leur saisonnalité.

Conjointement, il s'agissait de dévoiler les différents *domaines de l'existence* des personnes et notamment saisir l'insertion de celle-ci dans des réseaux sociaux d'appui tels que l'appartenance à des programmes gouvernementaux, l'implication dans la vie politique et administrative locale ou encore appréhender l'étendue des réseaux d'entraide familiale et sociale.

Pour les clients de la microbanque les entretiens se centraient notamment sur les motivations de l'entrée dans le dispositif. S'agissait-il d'un acte mûrement réfléchi ou découlait-il d'un événement spécifique ou encore d'une démarche plutôt opportuniste ? Cette « entrée » avait-elle été facilitée par l'insertion de la personne dans certains réseaux d'interconnaissance, d'entraide ?

Soulignons que ces éléments étaient reliés à l'observation et notamment les allers et venues de voisins, membres de la famille, la participation aux réunions de programmes d'appui ou encore la localisation géographique, spatiale du ménage dans le village (centrale ou périphérique). Chaque entretien était analysé rapidement le jour même et s'il s'avérait qu'un aspect récurrent nous semblait central nous n'hésitions pas à réaliser par la suite des entretiens sur un thème spécifique, notamment à la fin de notre séjour afin de valider ou invalider certains résultats. À travers cette mise en situation, on peut commencer à comprendre les contextes sociaux au sein desquels les pratiques monétaires et financières se sont inscrites et qu'elles contribuent à reproduire ou à transformer.

Cette mise en situation a été complétée dans certains cas par un élargissement au cycle de vie du ménage en remontant à des événements passés plus lointains : mariage, lieux de vie précédents et notamment moment de l'installation dans le centre du village. En effet, la majorité des ménages vivent au départ dans les rancherias où ils se trouvent leurs terres situées à plusieurs heures de marche du centre du village et viennent s'installer dans le village lorsque les enfants doivent être scolarisés au niveau primaire. Dans un village cette reconstitution de long terme individuelle a été complétée par une reconstitution de long terme collective grâce aux nombreux entretiens réalisés avec la « mémoire vivante » de ce village : Don Emiliano, homme âgé de 84 ans.

2. L'observation participante

Les entretiens, qu'ils prennent ou non la forme de récits de pratiques, débouchent sur la production de données par transcription. La recherche d'objectivité implique dans cette démarche de croiser les questions pour multiplier les recoupements. Elle doit également s'accompagner d'une confrontation du discours recensé et interprété par le chercheur avec l'observation des pratiques des acteurs et des groupes étudiés. Ces observations conduisent à la production de données par la description [Olivier de Sardan, 2003]. Notre présence prolongée sur le terrain nous a permis de coupler les entretiens avec de l'observation participante. Les pratiques d'endettement ne se donnent pas à voir sur la place publique nous avons dû les observer dans l'intimité des lieux de vie de certaines personnes avec qui nous avons une relation privilégiée. Dans l'un des deux villages où nous avons résidé principalement, nous avons passé de longs moments dans la pharmacie de notre hôte pour observer les allers et venues des clients et collecter des informations sur les pratiques des ventes à crédit (*fado*) concédées par la pharmacienne.

Dans ce même village, une source d'information cruciale provenant de l'observation a été notre présence lors de l'attribution des transferts publics du programme « Porgresa-Oportunidades »⁷¹ destiné aux femmes et les discussions informelles qui s'en sont suivies avec certaines femmes sur l'utilisation de cette ressource ou encore avec les commerçants pour qui cet afflux de liquidité signifiait l'imminence du remboursement d'une grande partie des ventes à crédit.

Dans un autre village, nous avons eu la chance d'être conviée à des fêtes religieuses ou encore à un mariage. Par ailleurs, l'observation des sollicitations de parrainage ou encore de prêts de liquidité ont été des sources d'informations précieuses sur les stratégies d'alliance, les interactions entre liens sociaux et liens financiers développées par les membres de la famille qui nous hébergeait.

D'autre part, lors de notre premier séjour, le suivi d'un promoteur (un salarié de l'IMF) ayant tissé des relations de complicité avec certains emprunteurs nous a permis de saisir certaines informations qui se sont révélées très porteuses quant aux pratiques internes aux groupes de solidarité. Elle nous a également permis d'établir une distance et de prendre la mesure du décalage entre les règles officielles de formation des groupes de solidarité définies par le dispositif de microfinance étudié et les règles appliquées par le promoteur, nous autorisant finalement à comprendre certaines pratiques de constitution des groupes allant *a priori* à l'encontre des règles officielles.

Nous avons également assisté à de nombreuses séances d'octroi des crédits et de remboursement qui nous ont conduit à la fois à confronter les discours de certains emprunteurs aux pratiques vis-à-vis de l'institution de microfinance et à saisir certaines informations en vue d'une meilleure préparation des entretiens avec ces mêmes personnes. Dans ces conditions les entretiens nous permettaient d'approfondir des points particuliers et ouvraient la voie à d'autres informations cruciales.

Entretiens et observations ne fournissent évidemment pas des données brutes, mais

⁷¹ Pour une description de ce programme, voir chapitre 5, deuxième partie.

des « produits » qui dépendent de questions de recherche issues de la problématique. Or, ces questions de recherche et cette problématique sont généralement plus vastes que les thèmes abordés lors d'un entretien ou le champ d'une observation spécifique. En d'autres termes, ces outils de collecte d'information constituent pour le chercheur une porte d'accès à la connaissance d'une certaine réalité au-delà de la seule compréhension du contexte d'occurrence. Ces notions de production et de co-production de données soulèvent deux éléments d'ordre méthodologique. Le premier relève du positionnement enquêteur/enquêté ou tout autre informateur dans le cas de l'observation. Le second se rapporte à l'interprétation des informations ou encore du passage du récit particulier à des conclusions générales.

3. Récits et observations : des données produites par un contexte et par l'interprétation du chercheur.

La position enquêteur/enquêté ou « informateur » ou de façon plus générale l'environnement avec lequel l'enquêteur interagit et collecte des informations, est cruciale pour la qualité des informations collectées. Elle résulte de la confiance établie, de l'image que l'enquêté se fait de l'enquêteur (sexe, âge, profession, etc.) et de l'image que l'enquêté veut renvoyer de lui-même en fonction de la compréhension personnelle de l'enjeu de l'entretien. La perception que l'enquêté a de l'enquêteur dépend également de la mise en contact : par qui l'enquêteur a-t-il été introduit auprès de l'enquêté ? Chez qui est-il hébergé ⁷² ?

Pour l'enquêteur, le statut d'étudiant est un atout précieux. Cependant, à de nombreuses occasions et malgré les précautions de présentation préalables à l'entretien, nous avons pris conscience de la mauvaise compréhension de notre position par l'enquêté qui pensait que nous travaillions pour le dispositif de microfinance ou étions envoyée par un organisme gouvernemental.

De même, le lieu de l'entretien est crucial. Nous avons privilégié le domicile de la personne sans pour autant créer un face à face statique. Les femmes ont le plus souvent des tâches domestiques à réaliser et ne peuvent consacrer plusieurs heures à un entretien ⁷³. Aussi nous n'hésitions pas à les suivre dans ces tâches ou à les aider, à trier le café par exemple, afin de créer un climat de confiance et rompre quelque peu avec le caractère formel de l'entretien.

Au total le recours aux récits de pratiques ainsi qu'à l'observation-participante a appuyé notre démarche de recherche dans ses différentes étapes. Ces méthodes de collecte de données ont tout d'abord accompagné la phase *exploratoire* de notre recherche permettant de baliser au mieux le travail de terrain mené par la suite. Ils ont par ailleurs servi notre *intention analytique* de façon à part entière, indépendante et

⁷² Ceci est vrai pour les séjours sur terrain dans le contexte rural.

⁷³ Il est d'ailleurs fréquent qu'elles évoquent le peu de temps à consacrer à la discussion comme motif pour écourter l'entretien ou décourager l'enquêté mais bien souvent l'entretien se prolongeait bien au-delà du temps convenu initialement car la confiance s'établissait au fur et à mesure des digressions.

également en articulation avec d'autres outils de collecte de données plus standardisés (B).

B- Une production de données statique basée sur des questionnaires préconstruits

L'affirmation de Jenny [2000] selon laquelle la distinction qualitatif/quantitatif n'a guère de sens envisagée du seul point de vue de l'étape de collecte d'information (exploratoire ou confirmatoire) et que cette distinction renvoie davantage à une posture générale de recherche est dans notre cas partiellement vraie. Une partie de la phase de confirmation de nos hypothèses formulées à partir de la phase d'exploration de portée analytique, s'est fondée à la fois sur une continuité et une certaine rupture quant à notre positionnement méthodologique de collecte d'informations. Deux types d'enquêtes ont été conduites durant cette étape : des entretiens semi-directifs et des enquêtes fermées. Pour ces dernières, la méthodologie a été modifiée puisque nous avons réalisé la collecte d'informations par l'intermédiaire d'enquêteurs que nous avons supervisés. Nous n'avons donc pas mené personnellement ces enquêtes.

1. Questionnaire d'enquête semi-structuré

Une fois identifiées les différentes pratiques de prêts/emprunts et les stratégies de gestion de la liquidité, nous avons souhaité tester certaines hypothèses sur un échantillon plus étendu et auprès de clients du dispositif de microfinance et de non-clients. Dans cette optique, l'outil mobilisé a été un questionnaire semi-structuré, appliqué de façon très souple. L'objectif était double : obtenir des informations de façon homogène afin de pouvoir codifier et comparer de façon quantitative et en même temps, laisser ouverte la possibilité d'échange en lien plus ou moins étroit avec les questions et thématiques abordées afin de saisir à la fois la dimension pratique et morale de la motivation des personnes interrogées.

Le questionnaire utilisé pour cette étude est inspiré de celui élaboré par le groupe de chercheurs du projet « stratégies et pratiques de compensation sociale », dirigée par Magdalena Villareal⁷⁴. Nous le joignons en Annexe 2. Pour constituer l'échantillon nous avons procédé dans un premier temps aux entretiens avec les clients du dispositif de microfinance. Le premier critère de sélection était un critère spatial, nous avons tenté de nous rendre dans les différents « quartiers » du village car ceux-ci correspondent le plus souvent à des niveaux socio-économiques distincts. Le second critère était un critère de sexe auquel nous avons tenté d'y adjoindre un critère d'âge pour cerner les différences de comportement entre les différentes classes d'âge⁷⁵.

2. Questionnaire d'enquête fermé, pré-codé

Cette phase du travail de terrain visait à privilégier une collecte d'information homogène,

⁷⁴ Projet de recherche mené par le CIESAS-Occident [1996] et ayant abouti à la publication collective Villareal, (coord.) [2004].

⁷⁵ En référence à la théorie du cycle de vie, voir *infra*, chapitre 6.

standardisée auprès d'un échantillon plus important de ménages clients et non-clients de l'IMF étudiée. Pour se faire il nous fallait faire appel à des étudiants pour réaliser les enquêtes. Dans cette optique, nous avons sollicité et obtenu un soutien financier de la part de la Fondation Ford (International Institute of Education) et des liens de collaboration avec l'équipe du Pr. Gabriel Reyes Morales de l'Institut Technologique d'Oaxaca ont été établis pour les phases de collecte de données et de réalisation de la base de données.

L'élaboration du questionnaire a été réalisée sur la base de notre connaissance du contexte, de nos hypothèses de travail et les résultats préliminaires ayant émergé de la phase qualitative de notre travail de terrain. Nous avons tenté de limiter le caractère souvent irréaliste des questionnaires d'enquêtes de grande ampleur⁷⁶. Malgré cet effort pour privilégier le réalisme nous pensons avoir succombé à une certaine tendance à privilégier la quantité d'informations au détriment de la qualité⁷⁷. La quantité de l'information a par ailleurs été amplifiée par certaines contraintes liées aux termes de référence de l'étude, contraintes formulées de la part des commanditaires de l'étude, la Fondation Ford et l'AMUCSS (laquelle devait exploiter ces données dans une optique plus opérationnelle). Ainsi, des questions relatives à la satisfaction de la clientèle ont été insérées et ont donc alourdi quelque peu le questionnaire déjà très long. L'élaboration conjointe de l'étude nous a permis de conserver une grande marge de liberté afin d'assurer la poursuite de nos objectifs académiques.

Toutefois, une contrainte plus importante s'est imposée à nous quant aux lieux choisis pour la réalisation de l'étude. À la demande de l'AMUCSS, une partie de l'étude a en effet été conduite dans une zone de l'État d'Oaxaca présentant des caractéristiques spécifiques par rapport à la zone de la Sierra Sur où nous avons réalisé notre travail de terrain qualitatif. 108 enquêtes ont en effet été réalisées dans la zone d'intervention d'une microbanque du réseau étudié située dans la Mixteca. Les spécificités du contexte tiennent essentiellement à l'importance du flux migratoire des populations vivant dans cette région vers les Etats-Unis. Cette migration internationale est une source importante de flux de liquidité vers les membres de la famille restés vivre dans le lieu d'origine du ou des migrants. Ce flux de liquidité est à l'origine de deux différences principales avec la Sierra Sur. La première tient aux caractéristiques de la demande en services financiers. Les ménages s'orientent davantage vers des services d'épargne et de transferts de l'argent reçu des membres de la famille vivant à l'étranger que vers des services de crédit. Le crédit y est d'ailleurs individualisé puisque la possession de biens durables de valeur (voiture, matériel électro-ménager) permet de garantir les prêts sans passer par la caution solidaire. Les montants des crédits y sont par ailleurs plus élevés en moyenne.

La seconde caractéristique distinguant la Mixteca de la Sierra Sur concerne la situation de l'offre de services financiers dans cette région. Le secteur des finances

⁷⁶ Par exemple, reconstituer lors d'un entretien les pratiques d'emprunt du ménage sur les cinq dernières années est totalement irréaliste.

⁷⁷ Nous nous référons ici au nombre total de question abordées ainsi qu'aux questions relatives aux pratiques de crédit qui sont restées trop ambitieuses et irréalistes. Concernant ce dernier point, il apparaît en effet que les dates des emprunts correspondent essentiellement à ceux de l'année écoulée mais ne permettent guère de remonter plus en amont.

populaires (qui inclut la microfinance) est, dans cette zone rurale reculée, très développé, une concurrence élevée existe entre les différents dispositifs de finance de proximité présents dans ces villages.

3. Une construction systématique de l'échantillon d'analyse

Le caractère préétabli des dimensions à évaluer pour chaque ménage étudié a été basé sur le questionnaire d'enquêtes. Il s'est par ailleurs articulé avec un échantillonnage ciblé et stratifié. La méthode de constitution de l'échantillon est décrite par la Figure 5 ci-dessous.

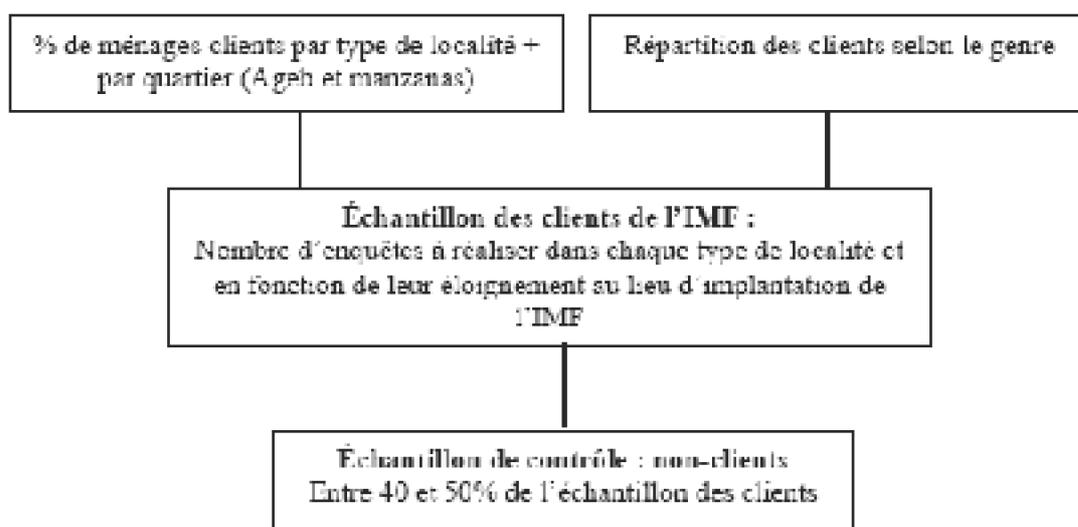


Figure 5. Méthode d'échantillonnage de l'étude quantitative

Au total, les caractéristiques principales de l'échantillon d'enquête sont les suivantes :

	Distance à l'IMF (heures de marche)	Clients	Non clients	Total
Chef-lieu	0	143	81	244
Localités appartenant à la municipalité	De 0,5 à 2 heures	43	28	73
Total		210	109	319

Tableau 4. Échantillon de l'étude quantitative

Soulignons une difficulté rencontrée lors de la réalisation des enquêtes dans la Mixteca. Dans cette région, nous avons été confrontés à l'absentéisme de nombreuses familles parties vivre à l'étranger, y compris les clients de l'IMF étudiée. Concernant les clients de l'IMF, une autre difficulté qui s'est présentée est que de nombreux clients épargnants se sont révélés être des prête-noms pour des personnes de leur famille vivant à l'étranger. Ces prête-noms déposent l'argent reçu de l'étranger sur le compte d'épargne ouvert à leur nom mais ne jouissent pas de cet argent puisque celui-ci est bloqué (épargne à terme) jusqu'au retour du migrant [Morvant, 2005a].

Au total, le recours aux différents outils de collecte de données de terrain visait à partir de l'observation de phénomènes et processus micro-sociaux à chercher à décrire et analyser des phénomènes collectifs. Du point de vue de l'approche qualitative, ce

passage du singulier au général résulte de l'*interprétation* des données recueillies laquelle s'appuie sur une analyse à la fois *compréhensive* et *comparative* de ces dernières. Du point de vue de l'approche quantitative, elle s'appuie sur l'agrégation statistique et à la mise en relation par le biais de l'économétrie.

§3. L'analyse des données collectées : effectuer le passage du particulier au général

Les approches qualitative et quantitative se distinguent à plusieurs niveaux. Nous l'avons vu la distinction concerne aussi bien le statut accordé aux hypothèses théoriques de la recherche et les relations qu'elles entretiennent avec l'observation empirique, que les critères de validation scientifique (modalités de construction de l'échantillon d'analyse, le positionnement du chercheur par rapport à son objet de recherche, etc.) ou encore les outils mobilisés pour effectuer la collecte des données de terrain.

Nous devons en dernier lieu aborder les différences de ces approches quant à l'optique de généralisation de la démarche de recherche⁷⁸. Si le passage du singulier au général s'effectue dans le cas de la démarche qualitative par le recours à l'*interprétation* et la *comparaison* des observations individuelles (A), l'optique de quantification implique quant à elle le recours à l'agrégation statistique et à la mise en relation par le biais de l'économétrie (B).

A. Interprétation et comparaison dans l'approche qualitative

L'objectif de généralisation que vise le chercheur au travers de la méthode qualitative doit tendre, à partir des données d'observation, vers la « *construction de catégories d'intelligibilité* » [Kaufmann, 1996]. Cette étape de la connaissance implique un travail continu d'interprétation des données de terrain. Mais l'interprétation ne suffit pas à dégager le caractère universel (plus ou moins circonscrit) d'un cas particulier. Cette généralisation n'est possible que par le recours à la comparaison.

1. Interpréter

Les outils de collecte de données tels que le récit de pratiques ou l'observation-participante mobilisés dans le cadre de notre recherche ne livrent pas d'emblée la réalité de l'objet étudié. En effet,

« L'homme ordinaire ne déforme pas, il donne forme, pour produire du sens, de la vérité (sa vérité) » [Kaufmann, 1996 :63].

Cette affirmation insiste sur le fait qu'il serait vain de la part du chercheur de prétendre maîtriser toutes les formes et sources de biais inhérentes à la production de données dans un cadre précis de collecte de données. Cette tentative n'aurait guère de sens puisqu'elle déboucherait sur le constat du caractère inexploitable du matériau recueilli. À l'opposé, ne prendre en compte que les raisons d'agir exposées par l'enquêté constitue le risque principal de ce type de recherche. C'est là qu'intervient le recours à l'interprétation.

⁷⁸ La portée de cette généralisation est toutefois circonscrite puisque la pertinence de notre recherche est limitée au contexte de notre recherche.

Celle-ci vise au contraire à mettre à jour la logique sous-jacente de production du sens propre aux personnes enquêtées et influencées par le contexte de réalisation de la recherche, elle débouche donc sur la production d'une vérité maîtrisée par le chercheur. Cela signifie que les catégories d'intelligibilité fruits de ce travail d'interprétation s'appuient sur le cadre théorique choisi au départ par le chercheur. Par la suite ce dernier peut décider de centrer son analyse sur les faits « objectifs » qui surgissent du matériau collecté ou s'attacher précisément aux « *conditions de production de la vérité* » [ibid : 64]. Interpréter le discours de l'homme de la rue, de l'enquêté, implique donc un travail de *traduction* du discours qui autorise à cerner au mieux les « *unités de perception, les modes d'appréhension et de catégorisation* » [Guérin, 2000 :138]. Par exemple, par rapport au dispositif de microfinance étudié, la compréhension des enjeux en arrière-plan des révélations recueillies était précieuse pour relativiser ces affirmations et comprendre la manière dont la dispositif était approprié au niveau individuel. De même, appréhender l'image véhiculée par les employés du dispositif lui-même nous a été d'une grande aide pour mieux comprendre certaines stratégies, perceptions de ce dernier.

Par ailleurs, tant notre objet d'étude que le contexte de réalisation de la recherche ont imposé une mise en perspective historique pour comprendre certaines normes, représentations sociales afin de saisir au mieux les discours des personnes rencontrées, leurs réactions et certains de leurs actes. L'analyse de l'appropriation individuelle et collective du dispositif de microfinance et son insertion dans les stratégies financières des personnes ne pouvait faire l'impasse sur une compréhension préalable des stratégies socio-historiques de gestion des richesses au niveau du village et du réseau social.

Soulignons enfin que le recours à l'interprétation en vue de tendre vers la généralisation peut sembler contradictoire. Kaufmann [1996] souligne ainsi le statut fondamentalement paradoxal de l'interprétation dans la démarche de recherche : celle-ci est en effet fondée sur la subjectivité du chercheur alors qu'en même temps c'est d'elle dont dépend l'objectivation. Cette remarque ne doit pas aboutir à légitimer et à considérer comme scientifiques les interprétations les plus imaginatives. L'interprétation doit être argumentée et reliée à une grille d'analyse. C'est ici qu'intervient le recours à la *comparaison*.

2. Comparer et confronter

Retrouver la cohérence interne de chaque cas envisagé isolément par le biais de l'interprétation ne nous apprend pas grand chose. Aussi, passer du singulier au général en vue de formuler des hypothèses ne peut se faire sans le recours à une démarche comparative systématique entre différents récits et différentes sources. La confrontation des différents récits recueillis permet d'extraire les similitudes et les divergences et d'isoler à partir d'une multitude d'indices les hypothèses qui se dégagent et de faire ainsi ressortir la fonction analytique du récit :

« C'est par la comparaison entre parcours biographiques que l'on voit apparaître des récurrences, des mêmes situations, des logiques d'actions semblables ; que l'on repère, à travers ses effets, un même mécanisme social ou un même processus » [Bertaux, 2005 :95].

C'est aussi la comparaison qui autorise à consolider ou reformuler les hypothèses de

départ et celles qui interviennent tout au long du processus de recherche jusqu'à l'élaboration d'un modèle plus ou moins précis du « *comment ça se passe* » au sein de l'objet étudié. Le travail itératif entre observations de terrain et théorisation plus ou moins partielle fonde la validation scientifique de toute recherche s'inscrivant dans la perspective ethnosociologique. Ces allers-retours incessants s'opposent au « *canevas précis ordonnant formulation d'hypothèses, collecte des données, test et validation* » [Guérin, 2000 : 140] sur lequel repose toute validation scientifique d'une recherche s'inscrivant dans une démarche hypothético-déductive.

B. La quantification au travers de l'agrégation statistique et la mise en relation économétrique

L'usage de la statistique constitue la première étape du travail de quantification des données d'enquête. Basée sur des catégorisations de la réalité observée, une enquête statistique consiste à observer une certaine population et à déterminer sa répartition selon un certain nombre de critères ou caractères statistiques. Lorsque le caractère statistique est un nombre résultant d'une mesure (âge, taille, nombre d'enfants, revenu, etc.) on parle de *caractère quantitatif*, quand ce caractère n'est pas chiffré (sexe, type d'activité exercée, etc.), on parle de *caractère qualitatif* ou *catégoriel*. Or, une fois choisies les variables à mesurer et une fois l'information collectée au travers du travail de terrain, nous obtenons une série de données brutes.

Deux sous-domaines de la statistique se préoccupent de la manière dont ces données sont utilisées : la statistique descriptive et l'inférence statistique. La première fournit divers outils permettant de décrire les données. Quant à la seconde, elle constitue à partir du traitement descriptif des données à appliquer à la série concernée des méthodes probabilistes visant à extrapoler, c'est-à-dire à généraliser, les résultats obtenus sur un sous-échantillon représentant une portion restreinte de la population concernant à la population globale dont ce sous-échantillon est représentatif. Nous nous limiterons dans ce travail à l'usage de la statistique descriptive.

En revanche, si l'on souhaite mettre en lumière et exprimer quantitativement des relations entre divers phénomènes issus des données empiriques, il faut avoir recours à l'économétrie. Nous utiliserons pour cela une régression linéaire multiple. Cet instrument cherchera à déterminer dans notre cas, une relation linéaire entre plusieurs variables explicatives (ou exogènes) et une variable déterminée (ou endogène) à partir d'un ensemble de n observations qualitatives ou quantitatives. On suppose donc que la variable dépendante y est fonction de m variables x_1, \dots, x_m :

La forme générale est la suivante :

$$Y_i = b_0 + b_1 X_1 + b_2 X_2 + \dots + b_p X_p + u_i$$

où $i = 1, 2, \dots, n$

avec Y_i : variable expliquée (ou à expliquer)

X_i : variable explicative

b_i : paramètres à estimer

u_i : erreur aléatoire non observable

La méthode de régression multiple va estimer les paramètres b_i .

Le recours à ces instruments interviendra différemment tout au long de ce travail : si la statistique descriptive sera mobilisée tout au long pour appuyer et parfois éclairer nos analyses qualitatives, l'économétrie ne sera quant à elle mobilisée qu'à un seul moment de la démonstration.

Conclusion du chapitre

La science économique contemporaine a érigé l'abstraction formaliste fondée sur le raisonnement hypothético-déductif comme étant la seule démarche scientifique rigoureuse et valide pour l'étude des phénomènes économiques. Cependant, si l'analyse micro-économique est de nature compréhensive elle se limite bien souvent à l'aspect standard du comportement humain sans l'enrichir de la part de relativité fournie par la compréhension des altérités ou des normes sociales [Mahieu, *page personnelle sur internet*]. La théorie des jeux constitue dans ce sens une démarche importante permettant de soulever les limites inhérentes à la recherche d'un comportement humain standard. À notre sens, au-delà des outils mobilisés, la limite principale de la microéconomie provient donc du fait que celle-ci se cantonne à l'analyse du résultat de la décision en ne remettant jamais en cause ses hypothèses et préjugés quant à ce qui guide ce comportement. Elle ne s'interroge pas sur le processus de décision en lui-même mais sur son résultat.

L'intention des acteurs doit donc être dévoilée par d'autres approches. C'est ici que la méthode qualitative à micro-échelle intervient : elle autorise le chercheur à ne pas dissocier totalement faits et valeurs pour accéder à la compréhension des mécanismes sous-jacents à la décision et de pénétrer leur dimension à la fois intéressée et morale et appréhender les contraintes, objectives ou subjectives, qui président à leur élaboration.

Notre démarche, qui s'inscrit dans la continuité des travaux réalisés par les chercheurs du Centre Walras sous la direction de Jean-Michel Servet, vise en s'appuyant sur l'analyse micro-échelle, à appréhender les acteurs non comme des individus isolés mais en interaction les uns avec les autres. Ce positionnement découle de la conception que l'opposition qualitatif/quantitatif ne peut pas être enfermée totalement dans la dichotomie individualisme méthodologique et holisme méthodologique. Sur le plan théorique, l'approche institutionnelle nous permet de dépasser cette dichotomie et d'appréhender les interactions entre les acteurs et les règles de l'environnement social dans lequel ils évoluent.

Soulignons enfin l'originalité de notre positionnement. Le conflit méthodologique que nous avons mentionné opposant notamment les tenants de l'approche qualitative contre les tenants de l'approche quantitative (ou encore inductivisme versus déductivisme) semble d'autant plus insoluble qu'il est généralement entretenu par la méconnaissance réciproque des instruments d'analyse mobilisés. Notre démarche tente modestement de

faire tomber certaines barrières en réunissant des outils méthodologiques empruntés aux deux approches au sein de la même démarche de recherche.

Conclusion de la première partie

La rupture épistémologique opérée dans cette première partie dévoile un cadre théorique d'analyse de la dette visant à rendre compte de la complexité de la relation qui va s'établir entre le dispositif de microfinance et les pratiques de dette-prêt qui lui préexistent. L'ensemble des concepts employés répond à une même préoccupation : appréhender la diversité des dimensions de notre objet d'étude en refusant de dissocier faits et valeurs. Notre postulat de départ se fonde en effet sur le caractère consubstantiel des dimensions économiques, sociales, individuelles et collectives de l'acte de dette-prêt. Cette première partie a donc été guidée par la volonté d'extraire l'analyse des relations et opérations financières de la logique marchande non hiérarchique, horizontale ⁷⁹.

Refuser l'égalité de chacun (*homo æqualis*) comme règle fondant *a priori* toute transaction financière et monétaire présente deux conséquences importantes pour notre démarche. Négliger totalement la prise en compte du statut respectif des partenaires de l'échange équivaut à adhérer à l'idéologie égalisatrice du marché. Cette posture conduit finalement à nier certains mécanismes de production et reproduction des inégalités et donc à risquer de les perpétuer. Or, c'est précisément autour de cette idéologie égalisatrice que s'est construite l'émergence des dispositifs de microfinance : pensée en continuité des pratiques informelles, elle vise à libérer indistinctement les individus de ces relations préexistantes. Réhabiliter la possibilité d'un statut différencié des échangistes permet de réintroduire la temporalité, l'incertitude et la dimension collective de toute action économique. Ce positionnement met en échec le postulat d'une substitution inéluctable entre les services financiers procurés par le dispositif de microfinance et ceux assurés au niveau du réseau social, réseau d'entraide de chacun. L'interaction qui va s'établir est plus complexe que cette substitution annoncée.

Au total donc, l'objet de notre recherche se trouve pleinement justifié, la recherche doit par ailleurs se fonder sur une analyse élargie du phénomène de la dette.

Cette première rupture épistémologique en a suggéré une seconde nous conduisant à redéfinir la notion de comportement humain. Une fois défini notre positionnement, nous avons présenté un mode de collecte des données empiriques lequel constitue en quelque sorte une rupture méthodologique puisque, accompagnant la posture théorique, il permet d'appréhender contraintes collectives et aspirations individuelles au sein du *processus de décision* des acteurs et de ne pas cantonner observation et donc analyse au seul résultat d'une décision atomisée guidée exclusivement par les aspirations individuelles.

C'est sur la base de ce cadre théorique plus réaliste que nous déroulerons une réflexion, à partir de données empiriques, organisée en trois temps. Le premier est

⁷⁹ À ce sujet voir notamment Servet et *al.* [1999] et Servet [2006a et 2006b].

consacré à notre contexte d'étude et notamment à la description des pratiques financières informelles et notamment aux aspects institutionnalisés de ces pratiques (*partie 2*). Mettre en lumière le rôle social et économique, individuel et collectif de la dette dans le contexte des villages mexicains nous aidera par la suite à dépasser l'approche purement fonctionnelle de celle-ci et ainsi à mieux appréhender les processus sous-jacents à l'appropriation du dispositif de microfinance étudié.

En ce sens une telle approche tente de dévoiler la perpétuation de certaines formes d'inégalités initiales par l'émergence du dispositif de microfinance alors même que l'idéologie marchande considère que la seule mise en place d'un dispositif de services financiers suffit à promouvoir l'égalité d'accès et à annuler toute forme de discrimination sociale (*partie 3*). Le recours aux mécanismes collectifs pour ajuster l'offre procurée par l'IMF aux besoins différenciés des emprunteurs, invalide enfin l'hypothèse d'une régulation mettant face-à-face des partenaires autonomes dégagés de toute forme d'interdépendance (*partie 4*).

Deuxième partie. Dimensions individuelle et collective de la dette au Mexique

Introduction

Le contexte de la recherche est celui de communautés ou villages indiens localisés dans des régions reculées et montagneuses de l'État de l'Oaxaca situé au sud-ouest du Mexique. Précisions d'emblée que le qualificatif « indien » renvoie d'une part à l'appartenance à un groupe linguistique et, d'autre part, à un modèle d'organisation sociale⁸⁰. En effet, par-delà la variété des situations locales qui laissent entrevoir un Mexique indien hétérogène, les dynamiques et les enjeux locaux laissent émerger un « modèle » d'organisation sociale de la municipalité (dans le sens politico-administratif du terme) indienne. Pour autant, la communauté indienne ne constitue pas l'horizon unique de ses citoyens.

⁸⁰ Le terme « communauté » utilisé par les anthropologues renvoie d'ailleurs à la cohésion interne que l'on prête aux villages indiens [voir Dehouve, 2003 : 14 sq.]

En rupture avec la théorie de la « communauté fermée » qui prévalait durant les années 1950⁸¹ ou encore celle de la « communauté stable » les anthropologues ont peu à peu été amenés à admettre l'existence de différentes formes d'évolution de la communauté (territoriale, économique, sociale, etc.) impulsées de l'intérieur et de l'extérieur au travers des connexions multiples et notamment au travers de son insertion dans l'État national. Ainsi, la vision de l'entité communautaire comme fruit d'une histoire longue, harmonieuse et caractérisée par son égalitarisme a cédé la place à une approche de la communauté comme le résultat d'un processus de construction dynamique et évolutif. Dans cette optique, l'organisation sociale de la communauté est le fruit d'une *appropriation* par ses habitants des dynamiques et influences externes.

Le premier chapitre de cette partie revient sur les aspects centraux de cette organisation sociale en insistant notamment sur la diversité des aides financières provenant de nombreux programmes nationaux principalement mis en place sous la présidence de Salinas de Gortari (1988-1994) en ce qui concerne les soutiens apportés à la production agricole et, sous les présidences de Zedillo (1994-2000) et Fox (2000-2006), pour les programmes sociaux notamment ceux reposant sur des actions ciblées. Par ailleurs, si la vie économique et sociale est influencée par ces programmes elle est également organisée autour d'une circulation financière ou monétaire intense et ce à différents niveaux. Au niveau de la communauté cette circulation s'incarne dans les charges politiques et religieuses ou encore le travail gratuit. Au niveau de la famille, du réseau social, cette circulation est symbolisée par un état d'endettement perpétuel des ménages les uns vis-à-vis des autres, ce que nous nommons à la suite d'anthropologues mexicains : « chaînes de crédit » (*sections 2 et 3*). Nous tentons de montrer que cet entrelacs de dettes n'est pas fortuit et ne résulte pas de comportements irrationnels. Pour le ménage, la personne, il constitue le plus souvent une réponse à l'inadéquation temporelle des flux de revenus et des dépenses. Par ailleurs, nos observations empiriques couplées à une approche des dimensions collectives de l'action individuelle, posée au cours de la *partie 1*, montrent que la circulation de la dette et sa reproduction perpétuelle assurent le fonctionnement socio-économique du village (*Section 4*).

Dans le *chapitre 5* nous revenons sur l'évolution des politiques en matière de finances rurales au Mexique (*sections 1 et 2*) et décrivons le dispositif de microfinance étudié qui s'inscrit dans la vague contemporaine de ces politiques nationales (*section 3*).

Chapitre 4. Aspects institutionnalisés de la dette dans le contexte rural mexicain

« *Where money is scarce, it would be unwise to leave it idle* » [Bouman, 1994]

Introduction

⁸¹ Attribuée à Eric Wolf [1955].

Faisant écho à notre positionnement théorique valorisant les éléments traditionnels et coutumiers de ce que l'on appelle à l'activité économique et privilégiant le rôle des influences collectives et sociales sur les comportements individuels, ce *chapitre 4* se donne pour objectif d'éclairer notre contexte d'étude, et plus particulièrement les pratiques financières informelles, à l'aune du cadre d'analyse de la dette introduit au *chapitre 1* de ce travail. Mettre en exergue le rôle social et économique, individuel et collectif de la dette dans le contexte des villages mexicains nous aidera à dépasser l'approche purement fonctionnelle de celle-ci et ainsi de mieux appréhender les analyses de l'appropriation individuelle et collective du dispositif de microfinance étudié. Le chapitre revient en premier lieu sur les principales caractéristiques de l'organisation sociale et économique des villages étudiés (*section 1*).

Une description de la diversité des formes et modalités de la dette est ensuite livrée mais celle-ci ne révèle toute sa pertinence qu'au travers de la mise en perspective avec l'analyse de la double fonction de la dette, économique et sociale laquelle se déploie à deux niveaux : individuel et collectif (*sections 2 et 3*).

Prenant appui sur les logiques sociales et des relations sociales qui lui préexistent et qu'elle transforme, fait évoluer, nous montrons enfin que la circulation de la dette et sa reproduction perpétuelle assurent le fonctionnement socio-économique du village (*section 4*).

Section 1. Principaux éléments de l'organisation des communautés indiennes paysannes au Mexique

L'organisation politico-administrative des régions qui constituent la république mexicaine est homogène sur l'ensemble du territoire y compris dans les régions majoritairement indiennes⁸². Elle est fondée sur l'entité municipale héritée de l'indépendance au cours du XIXe siècle. La municipalité est régie au niveau de chacun des États constituant la confédération, par le biais de lois et de constitutions étatiques. La municipalité est d'une façon générale « *investie du pouvoir exécutif et de certaines compétences judiciaires* » [Dehouve, 2003 : 5] et est normalement gouvernée par un conseil municipal élu pour une durée de trois ans par le biais d'un vote populaire direct.

Cependant, deux principaux aspects distinguent les municipalités de l'État d'Oaxaca situé au sud-ouest du Mexique (§1). Le premier tient à la taille et au nombre des entités municipales qui y sont recensées et le second tient au cadre légal de cet État qui reconnaît –depuis quelques années– certaines des spécificités de l'organisation indigène venues se greffer sur le système politique imposé par le fédéralisme⁸³. La taille de la

⁸² Les études menées sur les populations parlant une langue amérindienne estiment qu'elles représentent qu'environ 7% de la population totale du Mexique. Ces populations sont cependant inégalement réparties sur le territoire. Elles vivent en effet principalement dans les États du sud de la république : Oaxaca, Yucatán, Guerrero, Chiapas et Veracruz. L'État de l'Oaxaca selon l'évaluation réalisée par l'Institut National de Statistiques, Géographie et Informatique (INEGI), 37% des personnes âgées de plus de cinq ans sont Indigènes : 1.2 millions de personnes seraient donc d'origine indienne (INEGI, 2000). Devineau [2003b] note cependant que selon l'Institut National Indigéniste (INI), cette population représenterait 57% de la population totale de l'État.

municipalité est très variable suivant les États, dans l'État d'Oaxaca, celle-ci correspond à un village de quelques milliers d'habitants alors que dans l'État du Chiapas, un municipio peut rassembler jusqu'à 100 000 habitants [*ibid* : 6]. Ainsi, le morcellement caractérisant l'État d'Oaxaca peut être illustré par le fait que cet État ne compte pas moins de 570 municipalités (sur 2400 dans toute la fédération qui comprend 31 États) alors que le Chiapas en compte 112⁸⁴. La seconde spécificité évoquée traduit un tournant dans le statut des indigènes dans l'État d'Oaxaca.

Plusieurs modifications législatives ont en effet depuis la fin des années 1980 conduit à une reconnaissance des droits des populations indigènes [voir Annexe 3]. Ce processus a abouti à la reconnaissance des particularités électorales pratiquées par les communautés ou villages indigènes et basé sur le système des « us et coutumes » (à côté du système par les partis politiques)⁸⁵ que l'État d'Oaxaca est seul à reconnaître. Par ailleurs les municipalités ont le droit d'exiger de leurs citoyens une sorte d'impôt en nature sous la forme d'une participation non rémunérée aux travaux publics, connu sous le nom de *tequio*, constituant l'essentiel du système des charges civiles et s'ajoutant aux charges religieuses (§2). En revanche, l'État d'Oaxaca n'a pas étendu la reconnaissance de la spécificité indigène au domaine agraire, élément crucial autour duquel s'articule la survie de la majorité des ménages de ces villages, qui reste régi par l'État fédéral (§3).

Enfin, de la marginalité économique et sociale élevée qui caractérise les populations indigènes étudiées résulte une politique sociale mise en place par le gouvernement Fédéral prenant principalement la forme de transferts monétaires (§4).

§1. Informations démographiques et géographiques sommaires du contexte d'étude

Les localités étudiées appartiennent à des municipes différents. Elles dépendent également de régions et de districts distincts. Ces deux dernières entités politico-administratives ont été créées à des époques plus ou moins récentes. Ainsi, les huit sous-régions qui composent l'État d'Oaxaca semblent avoir été instaurées au début des années 1980 afin de faciliter l'investissement public dans l'État [Devineau, 2003]. En revanche, la sub-division représentée par le district est plus ancienne (fin du XIXe siècle) et a été créée à deux fins : faciliter la collecte des impôts ensuite centralisés au niveau de la capitale de l'État et délimiter le rayon d'action des délégués du ministère public. Ces

⁸³ Au sujet de l'inclusion des peuples indigènes et de l'absence de reconnaissance des droits et libertés collectifs par l'État fédéral mexicain, voir Nahmad Sittónin León Pasquel, (coord.), [2001].

⁸⁴ Pour certains, ce morcellement illustre l'enjeu que représentent les aides financières octroyées par municipalités sous l'impulsion du gouvernement de Salinas de Gortari à la fin des années 1980, avec la création du PRONASOL (Programme National de Solidarité). En effet, une partie de l'argent destiné à la construction d'infrastructures, d'écoles qui était auparavant gérée à un niveau supérieur, a été décentralisée et directement versée aux municipalités [Dehouve, 2003].

⁸⁵ Si la municipalité adhère au système de us et coutumes, cela implique que les responsables soient désignés à main levée dans des assemblées auxquelles participent quelquefois les anciens et les femmes et pour une durée de un an au lieu de trois années dans le système des partis. Les autorités municipales assument la charge sans percevoir de salaire.

deux fonctions renvoyaient à deux terminologies distinctes du district (district financier ou juridique) aujourd'hui confondues. L'État d'Oaxaca compte aujourd'hui 30 districts.

Les villages étudiés appartiennent pour certains au district de Potchutla (localités situées dans la région de la Costa ⁸⁶) et pour d'autres au district de Juxtlahuaca (localités situées dans la région de la Sierra Mixteca).

Municipes/ district	Nombre de localités	Nombre d'habitants	Age médian (hommes/femmes)	Pourcentage de la population parlant une langue indigène
San Agustín Loxicha / Potchutla	63	22 495	15/17	80%
San Baltazar Loxicha / Potchutla	7	2873	15/18	23%
Santa Catalina Loxicha / Potchutla	30	4440	14/15	10%
San Juan Mixtepec / Juxtlahuaca	61	9543	16/20	86%

Tableau 5. Données démographiques par Municipie

Source : INEGI, XII Censo General de Población y Vivienda 2000, SIMBAD.

Les deux cartes ci-dessous illustrent la situation de l'État d'Oaxaca dans la République du Mexique et la situation des villages étudiés au sein de l'État d'Oaxaca.

⁸⁶ Précisions que par simplification nous assimilons ces villages à la Sierra Sur, zone montagneuse dans laquelle ils se trouvent situés, alors qu'administrativement ils dépendent bien de la région Costa.



Figure 6. Carte des Etats de la République Mexicaine

Source : Carte élaborée par Caroline Stamm, 2006©.

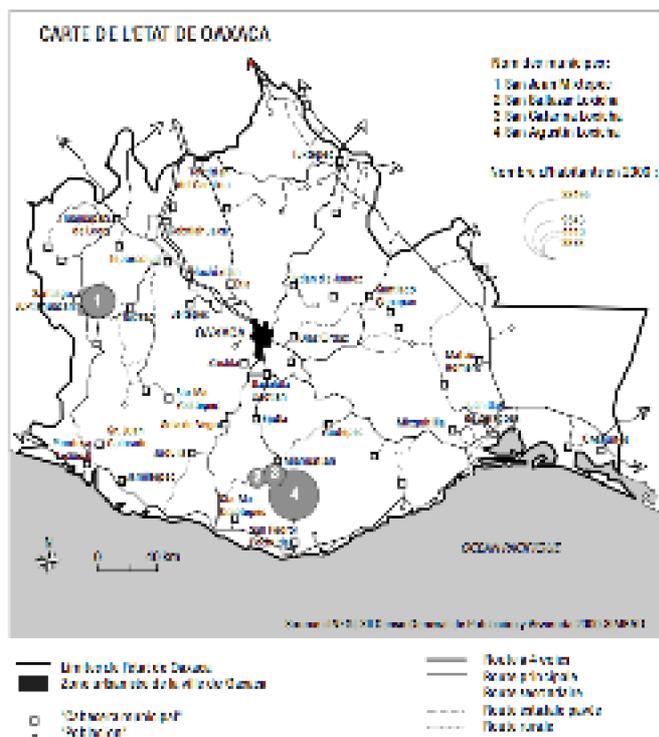


Figure 7. Localisation des villages étudiés dans l'Etat de Oaxaca

Source : Carte élaborée par Caroline Stamm, 2006©.

§2. Charges civiles et religieuses : principales caractéristiques

A. Les charges civiles et les contributions financières

Le *tequio* ou « système des charges » (cargos) constitue l'une des principales organisations politico-administrative du village. Très étudié par l'anthropologie, nous nous limiterons ici à une description sommaire de ce système qui peut être défini comme :

« une rotation obligatoire de charges hiérarchisées entre les hommes membres de la commune. Selon les charges, civiles ou religieuses, le mode de désignation des titulaires varie (cooptation, désignation d'office, élection ainsi que la durée du mandat) » [Chamoux, 1987 :212].

Il existe une grande diversité de corvées pour lesquelles un habitant du village sera

sollicité. Ces corvées concernent le plus souvent les hommes âgés de plus de 18 ans. Elles peuvent être ponctuelles, c'est-à-dire l'équivalent d'une journée de travail de temps à autre lorsque l'autorité communale estime utile de rassembler les citoyens pour réaliser un travail : nettoyage de la « route » principale ou autre travail d'entretien de la voie publique ou des ponts par exemple. Tous les hommes de plus de 18 ans sont appelés et doivent cesser leurs activités pour se rendre au « *tequio* ». En revanche, les personnes âgées qui n'ont plus la capacité d'effectuer ces travaux en sont dispensées. Chaque quartier (*barrio*) a également son ou ses *tequio* en fonction des besoins de la vie en communauté : nettoyage de la rue, entretien des sources d'eau potable, etc. Le citoyen sollicité pour réaliser une corvée est « *engagé à l'égard du pueblo* » [Chamoux, 1981] cela signifie qu'il a une dette à éteindre. S'il ne peut se rendre au *tequio*, il peut se faire remplacer par une autre personne (de sa famille par exemple) ou, si cela n'est pas possible, il peut verser aux autorités une compensation qui s'apparente à une amende, correspondant à l'équivalent d'une journée de travail agricole salarié⁸⁷. À côté de ces charges ponctuelles, existe toute une hiérarchie d'offices communautaires remplies à tour de rôle par les citoyens désignés par l'assemblée communautaire. Ces charges sont exercées sur des durées variables allant d'une à trois années (pour le président de la communauté) et sont exercées par les citoyens suivant un ordre logique, hiérarchique basé sur le niveau de responsabilité de la fonction et donc le prestige qui y est associé. La charge la plus haute et la plus prestigieuse étant celle de « *président de la communauté* ». Ces charges (huit au total) sont exigeantes en temps et ne laissent pas la possibilité aux personnes qui les occupent de cultiver leurs terres ou d'entretenir leurs familles. Soulignons que les charges les plus prestigieuses sont de façon générale occupées par des hommes appartenant au groupe dominant.

Enfin, les citoyens doivent également faire face à de nombreuses sollicitations de contributions financières. Nommée *cooperación*, cette contribution est obligatoire et consiste à rassembler un certain montant en vue de la réalisation d'un travail précis. Elle est prélevée auprès de chaque homme chef de famille nucléaire [Chamoux, 1981].

B. Les charges religieuses

À côté de cette multitude de charges civiles, les citoyens doivent également remplir un certain nombre d'obligations religieuses en nature ou financière. En dehors des fonctions cérémonielles sous forme de travail, les charges religieuses comprennent des obligations financières importantes. Les estimations dont nous disposons concernent deux villages étudiés :

⁸⁷ Les citoyens immigrés doivent eux aussi s'acquitter de cette dette.

Deuxième partie. Dimensions individuelle et collective de la dette au Mexique

Contribution	Village 1 : San Agustín Lozicha		Village 2 : Santa Cruz Mixtepec	
	Revenu monétaire annuel moyen : 2500	Revenu monétaire annuel médian : 938	Revenu monétaire annuel moyen : 933	Revenu monétaire annuel médian : 195
Maximum	2000		3500	
Minimum	2		5	
Moyenne	41,91		95,98	
Médiane	5		15	

Tableau 6. *Coopérations financières pour les fêtes (en US\$)*

Source : à partir des enquêtes Morvant [2004b].

La plus connue de ces obligations est dévolue à un groupe de personnes, ou groupe de dévotion chargé d'organiser et la fête su Saint patron local et d'assumer les dépenses festives : acheter les animaux qui seront consommés, le maïs, les boissons, etc. [Voir Annexe 4]. Le groupe de dévotion ou confrérie est rassemblé autour du majordome (*mayordomo*) nommé par l'assemblée communautaire et qui s'entoure ensuite d'autres hommes de sa famille ou des voisins qui vont l'aider dans sa tâche⁸⁸. Dans les villages que nous étudions, les membres du groupe de dévotion assument personnellement ces dépenses en travaillant (travail salarié agricole, migration) ou en s'endettant. La préparation se réalise sur une année au cours de laquelle les membres du groupe se réunissent chez le majordome lequel doit habiter au centre du village. D'autres groupes de majordomie sont désignés pour l'organisation de fêtes moins importantes comme le vendredi saint ou d'autres patrons locaux.

En dehors de ces groupes de dévotion, l'Église peut solliciter l'ensemble des citoyens catholiques pour une contribution financière en vue d'améliorer l'église elle-même par exemple⁸⁹. A côté des autorités civiles et religieuses, l'autorité agraire constitue un point central de l'organisation de la vie de la communauté, voire de la municipalité toute entière.

⁸⁸ Au sujet des groupes de dévotion, voir Dehouve [1990].

⁸⁹ Plusieurs religions peuvent coexister dans un même village. Depuis quelques années le nombre d'Évangélistes a beaucoup augmenté dans ces villages. Ceux-ci refusent de prendre part aux fêtes organisées autour du calendrier catholique. Ils ont leur propre système de contribution financière ou effective. Notons que la cohabitation n'est pas toujours pacifique, elle peut se traduire par des expulsions ou perte de la citoyenneté communautaire (perte de la qualité de *comunero*). Le cas de San Juan Métaaltepec dans la région Mixe illustre une situation conflictuelle liée aux motifs religieux. Les deux conflits survenus en 1987 et 1998 dans cette localité ont conduit à l'expulsion de la communauté de plusieurs familles (sept en 1987 et dix en 1998) et la perte de la qualité de *comunero*. Les deux situations conflictuelles ont une double origine : elles portaient à la fois sur la volonté des évangélistes de faire construire un temple sur le territoire de la communauté et sur leur refus de prendre part à certaines obligations relatives aux pratiques coutumières. En 1998, la privation du statut de *comunero* découle de la privation des droits agraires basée sur le nouveau statut agraire de 1997 dont l'article 43 dispose que : "perdront leur qualité de *comunero* (et donc leur droit de résider dans la communauté) ceux qui fomenteront la division dans la communauté ou ceux qui n'accompliront pas les charges et services traditionnels suivant les us et coutumes de la communauté" [Macaire, 2004]. Deux des principaux chefs d'accusation utilisés en 1987 apparaissent dans ce qui vient d'être mentionné. À l'heure actuelle, les évangélistes de Metaltepec se trouvent toujours réfugiés à Oaxaca où ils sont appuyés par une organisation de défense des droits de l'homme, et espèrent récupérer leurs droits sur leurs terres via les procès en cours qui n'ont pas encore débouché.

§3. Statut de la terre et importance des activités agricoles pour la subsistance des villages étudiés

Dans l'État d'Oaxaca, plus de 40% de la population économiquement active se dédie à des activités du secteur primaire que sont l'agriculture, l'élevage ou la pêche. Paradoxalement, ces activités représentent au total à peine plus de 4% du PIB de l'État. Dans la région de la Sierra Sur⁹⁰ où nous avons travaillé dans un premier temps, les activités du secteur primaire avoisinent davantage 80% voire 85% de la population considérée comme étant économiquement active [INEGI, 2000]. L'activité agricole est prépondérante, elle représente le moyen principal de la survie des ménages. La production de maïs (ou *milpa* lorsqu'il est cultivé avec le haricot noir ou *frijol*) constitue la culture la plus répandue et est destinée, pour l'essentiel, à l'auto-consommation des ménages. Vient ensuite la culture du café que l'on peut qualifier de culture de « rente » puisqu'elle est destinée à la vente, mais le qualificatif ne semble guère approprié depuis une dizaine d'années au vu de l'évolution du prix de vente du café⁹¹. Le café n'est pas cultivé par tous (ce qui génère une différenciation socio-économique), certains ménages ne vivent que du maïs et du petit élevage, le taux de monétarisation est relativement faible pour ces ménages. D'autres cultures telles que la canne à sucre et quelques légumes sont soit consommées par le ménage soit vendues localement mais ne constituent pas l'essentiel des revenus monétaires. Au-delà de la production agricole les ménages ont d'autres opportunités de générer ou gagner le revenu monétaire indispensable à la survie de la famille. Ces activités concernent le petit commerce, l'emploi salarié agricole temporaire ou encore les activités salariées ou non liées à la construction.

Nous décrivons ci-après les activités productives ou génératrices de revenus des ménages auprès desquels nous avons mené nos enquêtes.

A. Les activités agricoles

La subsistance des ménages vivant dans les localités étudiées est fortement déterminée par les produits de la terre. Seulement 13% des ménages de notre échantillon (dont la moitié vit dans la Mixteca, région où le taux de migration est très élevé) ne vivent pas, même partiellement, de l'agriculture. Le régime foncier est donc crucial et génère souvent de nombreux conflits⁹². Depuis la révolution mexicaine, deux statuts de propriété

⁹⁰ Dans la Sierra Sur et plus spécifiquement dans les villages étudiés, la population est considérée comme indienne, suivant les critères de langue. Le groupe ethno-linguistique auquel elle appartient est nommé Zapotèque Loin d'être le seul groupe présent dans l'État de l'Oaxaca (qui en compte 18 différents) il constitue le groupe ethno-linguistique prépondérant dans cet État : 65% de la population totale indigène.

⁹¹ D'après les données officielles produites par la CEPAL- Commission économique pour l'Amérique Latine- le prix du café est globalement passé de US\$ 80 en 1990 à US\$ 50 pour un quintal. Ce chiffre dissimule cependant des différences régionales [Flores et al. 2002].

⁹² La municipalité de San Agustín Loxicha où nous avons mené une partie de notre travail de terrain est connue pour ses violents conflits autour du problème agraire.

communale de la terre – par opposition à la propriété privée officialisée à la fin du XIXe siècle- coexistent. Les deux formes sont : l'*ejido* et les biens communaux. L'*ejido* est composé de parcelles individuelles placées sous administration collective⁹³. Les biens communaux « *proviennent plutôt de la législation des titres de propriété antérieurs, d'origine espagnole* » [Dehouve, 2003 : 50]. Dans les villages où nous avons mené notre recherche, la structure agraire correspond exclusivement aux biens communaux.

La répartition des activités agricoles concernant les deux principaux produits agricoles nous est fournie par le tableau 7 ci-dessous.

Soulignons que dans la Mixteca, la production agricole est essentiellement constituée de celles du maïs et du frijol (haricot noir) destinées à l'auto-consommation du ménage. Par ailleurs, le pourcentage de ménages qui cultivent le maïs et le frijol dans la Mixteca est plus élevé que dans la Sierra Sur. Au-delà des critères géographiques, la forte migration, caractéristique de cette région par rapport à Sierra Sur, explique le fait que l'agriculture soit quasi-exclusivement destinée à l'auto-consommation.

Dans la Mixteca, la migration est essentiellement internationale et permanente et concerne 55% des ménages de notre échantillon alors que dans la Sierra Sur le phénomène migratoire se caractérise principalement par une migration régionale temporaire [Morvant, 2005a]. Cette situation a entre autres pour conséquence que les transferts monétaires issus de la migration (*remesas*) constituent la principale source de revenus monétaires. Ainsi, si les ménages de cette zone exercent davantage d'activités de petit commerce, l'agriculture se concentre sur l'essentiel et ne vise pas à assurer un revenu monétaire au ménage. Nos données mettent en effet en évidence qu'en moyenne 14% de ce qui est récolté- essentiellement du maïs, du haricot- est vendu. Dans la Sierra Sur, la part de la récolte de maïs et haricot destinée à la vente est de 20%.

En revanche, comme nous l'avons souligné précédemment, la production de café est essentiellement destinée à la vente. Ainsi, d'après nos observations, à San Agustín Loxicha, dans la Sierra Sur, 90% de la récolte est vendue à un prix variable suivant la période et l'acheteur⁹⁴.

Tableau 7. Production agricole en pourcentage de l'échantillon des ménages étudiés

Produit	Localité		
	Échantillon total	Sierra Sur	Mixteca
Maïs et frijol	78%	75%	82%
Café	50%	50%	0

Source : Enquêtes Morvant [2004a et 2004b].

⁹³ Les membres de l'*ejido* élisent un comité de six personnes élus pour trois années : un président, un secrétaire, un trésorier et des suppléants. La propriété ejidale a été réformée à partir de janvier 1992. Cette réforme revendique une individualisation du régime foncier et pose les bases d'une éventuelle dissolution de la personnalité juridique de l'*ejido*.

⁹⁴ On oppose les « producteur libres » qui ne sont pas affiliés à une coopérative qui rachète le café à un prix plus élevé que celui pratiqué par les acheteurs particuliers.

B. Autres activités économiques

Parmi les autres activités économiques sources de revenus monétaires ou simplement destinés à l'auto-consommation de la famille, les ménages rencontrés vivent de petit commerce, de travail temporaire salarié agricole (voir Tableau 8). Concernant l'élevage ou la possession d'animaux, cela concerne la plus grande partie de notre échantillon : 85% d'entre eux. L'objectif de posséder ces animaux est variable et dépend de l'animal. Le cheval ou l'âne /mule sont mobilisés pour le travail agricole alors que la volaille sert davantage pour l'auto-consommation et les vaches/taureaux sont davantage perçus comme un moyen d'épargner. Le Tableau 9 résume les différentes modalités d'usage des animaux possédés.

Tableau 8. Autres activités génératrices de revenus

Activité	Localité		
	Échantillon total	Sierra Sur	Mixteca
Petit commerce	27%	25%	30%
Emploi salarié temporaire	22%	32%	25%

Source : Enquêtes Morvant [2004a et 2004b].

Tableau 9. Modalités d'utilisation des animaux

Type d'usage des animaux	Pourcentage valide par localité	
	Sierra Sur	Mixteca
Auto-consommation	50%	32%
Vente	17%	39%
Épargne	5%	3%
Travail	28%	20%

Source : Enquêtes Morvant [2004a et 2004b].

C. Les transferts de revenus issus de la migration

Les activités productives décrites précédemment ne permettent pas le plus souvent de faire face aux besoins vitaux de la famille. Si une grande partie de la population de ces villages peut être considérée comme économiquement active (autour de 40% pour les plus de 12 ans)⁹⁵, il n'en demeure pas moins que les niveaux de revenus sont très faibles. Malgré son appartenance à l'OCDE, le Mexique dissimule de fortes inégalités régionales en termes de niveaux de revenus et d'Indice de Développement Humain. L'État d'Oaxaca fait partie des trois états les plus pauvres du pays avec le Chiapas et le Guerrero. Le CONAPO (Consejo Nacional de Población) considère que plus de 80% de la

⁹⁵ INEGI, 2000

population de l'État se trouve dans une situation de marginalité très élevée ⁹⁶. Cette situation rend attrayante la migration vers les villes du pays où le niveau de vie est plus élevé et les opportunités d'emploi plus grandes. Mais la majorité des migrants franchit les frontières pour se rendre aux Etats-Unis à la recherche d'emplois non-qualifiés. Ainsi, en 2000, le nombre de personnes nées au Mexique ou d'origine mexicaine et vivait aux Etats-Unis était de l'ordre de 23 millions [Tuirán, 2002]. Ce flux migratoire du Mexique vers les Etats-Unis génère un flux monétaire inverse d'une ampleur considérable : en 2000, les *remesas* (transfert privé envoyé par les migrants) représentaient environ 1,5 % du PIB mexicain [Papail, 2002] ou 168% du budget public total assigné à la lutte contre la pauvreté en 2003 [Léonard et Losch, 2005] ⁹⁷. Dans l'État d'Oaxaca, l'activité migratoire est concentrée sur les régions de la Mixteca et des vallées centrales. Ainsi, près de 65% des municipalités de l'État n'ont pas d'activité migratoire.

Les localités constituant notre échantillon présentent sur ce point de fortes disparités. Ainsi, la Mixteca constitue sur ce plan une région d'intense activité migratoire vers les Etats-Unis avec plus de 50% des ménages dont au moins un membre a émigré aux Etats-Unis alors que cette catégorie de migrants représente dans la Sierra Sur seulement 3.8% des ménages (voir Tableau 10)

Tableau 10. Proportion de ménages concernés par la migration

	Sierra Sur	Mixteca
Au moins 1 membre du ménage est émigré international	3.8%	54.2%
Au moins 1 membre du ménage est émigré national	8.5%	5.6%

Source : Enquêtes Morvant [2004a, 2004b].

Au sein du ménage, les migrants sont le plus souvent les enfants (80%), ils sont jeunes puisque la moyenne d'âge est de 29 ans et sont de sexe masculin à 70% [Morvant, 2005a].

⁹⁶ Le degré de marginalisation se calcule à partir d'indicateurs d'alphabétisme, d'éducation, qualité de l'habitat, accès aux services de base et niveau de revenus, CONAPO [2000].

⁹⁷ La répartition spatiale de l'origine des flux migratoires vers les Etats-Unis a considérablement évolué au cours des dix dernières années. Les régions du centre et du sud sont devenues des zones dynamiques participant de manière prononcée aux flux migratoires. De même, ces États du centre et du sud recevaient en 2003 environ 45% des transferts monétaires effectués depuis les Etats-Unis alors qu'une dizaine d'années auparavant, ces mêmes États comptaient pour 17% de ce transferts [Léonard et Losch, 2005].

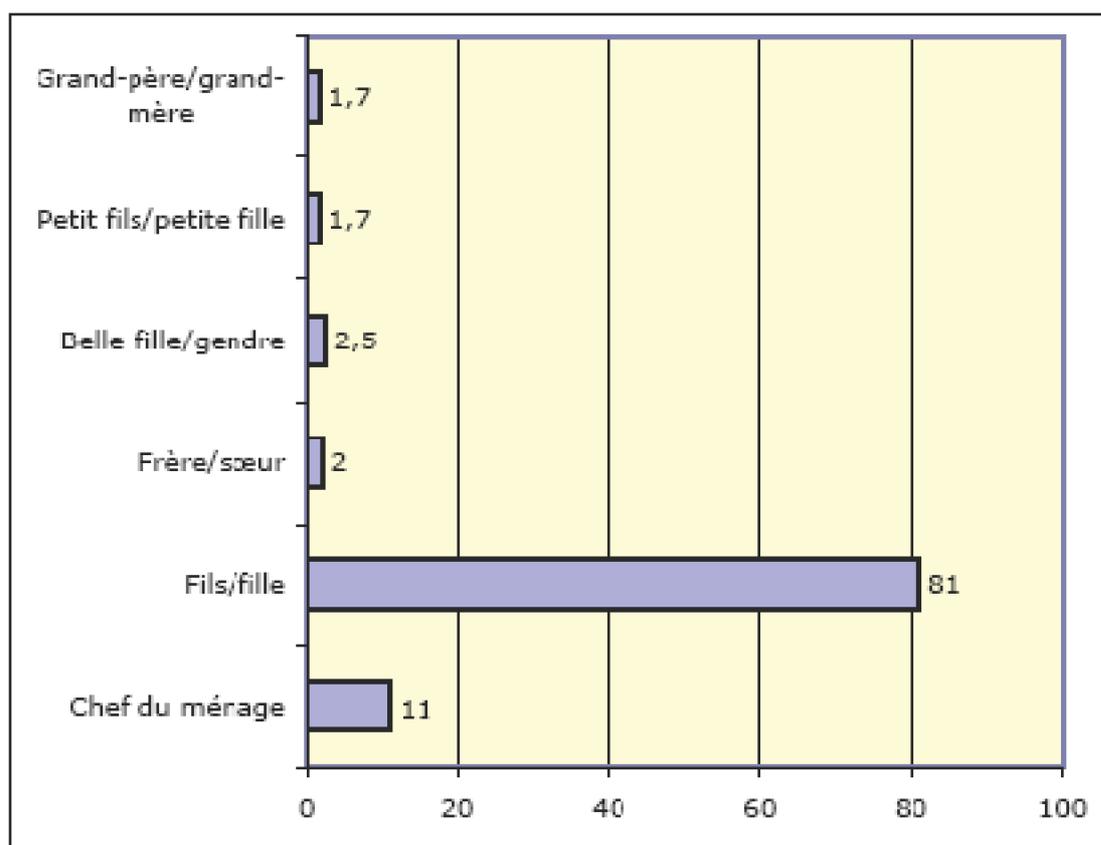


Figure 8. Répartition des migrants suivant le lien de parenté au sein du ménage

Source : Morvant [2005a]

Parmi les migrants internationaux, seulement 13.6% d'entre eux n'envoient jamais d'argent à leur famille alors que ce pourcentage atteint près de 42% parmi les migrants nationaux. Les montants de transferts reçus de la migration sont très élevés dans la Mixteca, la moyenne annuelle est de l'ordre de 10.000 pesos (US \$1000)⁹⁸, alors que dans la Sierra Sur, les transferts reçus sont en moyenne de 2880 pesos (US \$280). Pour les ménages concernés, ces transferts représentent approximativement 20 à 100% des revenus monétaires annuels. Cependant, les disparités entre les transferts reçus de personnes ayant émigré aux Etats-Unis et les transferts monétaires provenant de personnes ayant émigré vers d'autres villes du pays sont très importantes (voir Tableau 11).

Tableau 11. Moyenne annuelle des transferts d'argent issus de la migration⁹⁹

⁹⁸ Le taux de change de référence est celui de 2003 qui était d'environ 10 pesos= US \$ 1.

⁹⁹ L'utilisation de cette liquidité fait l'objet de nombreuses études qui visent à analyser l'impact des *remesas* sur l'économie des villages d'origine des migrants au travers d'investissements productifs. Pour une analyse de leur impact sur l'économie des villages, se référer aux travaux de G. Reyes Morales mobilisant l'outil de la matrice de comptabilité sociale. Pour une analyse de l'utilisation des *remesas*, voir Morvant [2005a].

Moyenne annuelle en \$US	Total	Sierra Sur	Mixteca
Transferts reçus de la migration internationale	530	280	1008

Source : Enquêtes Morvant [2004a, 2004b].

Soulignons que le circuit d'acheminement de l'argent est le plus souvent informel, en raison de la faible densité en services financiers dans les zones rurales du Mexique [Bouquet, 2005] (voir *infra*, chapitre 5).

En dehors des activités productives sources de liquidité ou non et des transferts privés générés par la migration, les ménages qui vivent dans les zones peuvent compter sur des aides publiques monétaires (et parfois en nature) directes. Ces aides viennent compléter le revenu du ménage et lui permettre de faire face à certaines dépenses productives ou non-productives.

§4. Les transferts publics monétaires ou en nature

L'une des particularités du contexte rural mexicain est qu'il se caractérise à la fois par l'existence d'une forme de protection temporaire dirigée vers les foyers ou personnes en situation de privation mise en place à partir des années 1990 et par des programmes d'appui à la production agricole. Nous présentons brièvement ces programmes de transferts publics monétaires et détaillons à cette occasion la part des personnes que nous avons rencontrées qui en bénéficient.

A- Les programmes ciblés sur les pauvres

Rompant avec une protection sociale guidée par l'incorporation des personnes au système formel de sécurité sociale, via un emploi formel ; le Mexique a mis en place des actions de transferts publics en direction des plus pauvres. Progres-a-oportunidades est le programme emblématique du schéma émergent de la politique sociale au Mexique. Ciblé vers la pauvreté et l'extrême pauvreté ce programme, initié en 1997, vise au travers des femmes à améliorer la situation des plus pauvres. Il contient trois composantes : l'appui à l'éducation, à la santé ainsi qu'à l'alimentation. L'objectif est double : compenser socialement et, parallèlement, « investir » dans la formation de capital humain. Les deux composantes alimentation et scolarité sont matérialisées par des transferts monétaires alors que la composante santé comprend avant tout un service de soins de santé pour tous les membres de la famille et est principalement orienté vers la prévention. Les critères de sélection des bénéficiaires comprennent deux étapes principales. La première concerne la sélection de la zone d'intervention, les localités concernées devant répondre à des critères de marginalisation élevée (degré de pauvreté, accès aux infrastructures de base, etc.). Une fois que la localité est « qualifiée » car répondant aux critères de l'intervention, survient la seconde étape de sélection des familles bénéficiaires. Des enquêtes sont réalisées auprès des ménages. S'appuyant sur des variables de pauvreté (revenus, habitat, etc.) le ménage se voit attribuer un indice qui définira son éligibilité comme bénéficiaire du programme [Albarran et Attanasio, 2002].

Les transferts monétaires ont lieu tous les deux mois, l'argent est remis aux femmes

en mains propres. Par ailleurs, pour les volets alimentations/santé le calcul est réalisé sur la base du nombre d'enfants à charge. Les femmes vivant seules ou non, mais n'ayant pas d'enfants à charge en bénéficient également.

Pour le volet scolarité, le montant de la bourse est calculé sur la base du niveau scolaire ¹⁰⁰ de chaque enfant. L'encadré 3 ci-dessous illustre les personnes concernées par ce programme.

Encadré 3 Bénéficiaires des transferts monétaires publics du programme Progresa-Oportunidades du SEDESOL

1) Ménages avec enfants
- Mère de famille qui a des enfants âgés de 0 à 16 ans
- Plus grand nombre d'enfants âgés de 8 à 16 ans
- Plus grand nombre de filles
- Plus grand nombre d'enfants âgés de 0 à 5 ans
- Femme assez âgée mais de moins de 55 ans
- Épouse du chef de ménage
2) Ménages sans enfants
- Femme chef de ménage
- Épouse du chef du ménage
- Femme âgée de 15 à 55 ans
- Femme âgée de plus de 56 ans.

Source : Traduction du Diario Oficial, 8 de mayo del 2003.

Le nombre de ménages de notre échantillon bénéficiant de cet appui est de plus de 70%. La majorité des ménages qui affirment ne pas bénéficier de cet appui vivent dans la Mixteca, c'est-à-dire dans la zone où le taux de migration internationale est très élevé. L'importance de la migration et donc des transferts monétaires perçus par ces familles constitue peut être l'une des explications du faible nombre de bénéficiaires dans cette zone d'étude (moins de 50% des ménages).

Tableau 12. Part de l'échantillon bénéficiaire de Progresa-oportunidades

	Pourcentage valide
Ne reçoit pas l'appui monétaire	28,2
Reçoit l'appui monétaire	71,8
Total	100,0

Source : enquêtes Morvant [2004a et 2004b]

Tableau 13. Montants mensuels perçus (US \$)

¹⁰⁰ Ainsi, une femme sans enfants à charge recevra 310\$ tous les deux mois, les montants peuvent atteindre 4000\$ pour certaines familles. En 2003 ce programme concernait 20% de la population Mexicaine (Valencia Lomeli, 2003 : 572).

	Montant mensuel minimum	Montant mensuel maximum	Moyenne
Transferts perçus : Porgresa-opportunidades	10,50 (105 pesos)	150 (1500 pesos)	100 (1000 pesos)

Source : Enquêtes Morvant [2004a ; 2004b]

Mentionnons d'autres programmes d'appui que nous avons pu observer dans certains villages et notamment le programme du DIF (Desarrollo Integral de la Familia) de transferts de lait et de céréales en nature pour l'alimentation des plus jeunes (moins de 5 ans). Malheureusement nous n'avons pas recueilli les données relatives à ce programme.

À côté de ce programme de compensation sociale et d'investissement dans le capital humain par le biais de bourses d'aide à la scolarisation, l'État mexicain tente également d'appuyer quelque peu la production agricole et notamment la production de maïs.

B. Programmes publics d'appui à la production

En 1993, le programme « Apoyos Directos Al Campo » (PROCAMPO) a été mis en œuvre notamment afin de fournir un soutien de revenu aux producteurs de maïs ou plus généralement de céréales. Si au départ ce programme visait à fournir un subside de revenu à ces familles, il est utilisé par les producteurs comme une véritable source de financement de la production agricole. Près de 3 millions de producteurs ont pu bénéficier de ces transferts monétaires en 2000 pour un montant moyen de US\$380 (ou 3800 pesos) par an [Bouquet et *al.*, 2002]. Le montant est établi en fonction de la superficie cultivée (corrélation positive).

Dans notre échantillon, 52% des ménages producteurs de maïs (qui représentent 78% de notre échantillon de ménages), recevaient l'appui de Procampo. Les montants transférés varient selon la superficie cultivée, les ménages rencontrés reçoivent entre US\$ 80 et US\$ 500 (ou entre 800 et 5000 pesos) annuels.

Bien que représentant une aide précieuse, les programmes dits de compensation sociale ne permettent pas de faire face à la faiblesse des revenus monétaires ou en nature et à l'incertitude qui pèse sur ces derniers. Une grande partie de cette compensation sociale est en effet assurée au niveau local, au sein du réseau social ou encore dira-t-on au travers de mécanismes « informels » de compensation sociale¹⁰¹ (englobant différentes formes de crédit, dettes et de transferts privés) c'est-à-dire non pourvus ni par une quelconque autorité publique ni par le marché.

Section 2. Informalités financières¹⁰² dans le contexte d'étude

Nous l'avons vu, les sollicitations sous forme monétaire ou sous forme de travail non

¹⁰¹ Expression empruntée à Villareal M. [2004].

¹⁰² Expression empruntée à J-M Servet [2006a, à paraître].

rémunéré sont nombreuses au sein des villages étudiés. Ces sollicitations résultent de l'organisation politique et religieuse qui caractérise ces contextes. Les sources de revenus sont par conséquent rarement suffisantes pour faire face à ses obligations de citoyen ou tout simplement pour faire face aux dépenses productives ou non-productives de sa famille. Dans ce contexte, la dette (crédit) acquiert un rôle crucial dans la vie quotidienne des ménages. Nous nous attachons à décrire ces mécanismes ou pratiques informelles de prêt et d'épargne observées au travers des entretiens menés et des observations de terrain.

Cependant, ne nous y trompons pas, si ces pratiques de prêt et d'épargne peuvent être appréhendées au travers du critère *fonctionnel*, en tant que modalité de réduction des contraintes de liquidités individuelles ou de gestion de l'incertitude, ce critère ne suffit pas à saisir pleinement l'ambivalence de toute pratique monétaire et financière et en particulier celle de la dette. L'étude de ces pratiques informelles devra donc dans un second temps nuancer la portée de l'explication purement *fonctionnelle* et appréhender leur dimension sociale, collective afin de suggérer que ces comportements s'inscrivent dans un faisceau de règles et de normes que l'on ne peut négliger si l'on prétend décrire les processus de décision qui en sont à l'origine. Cette approche nous autorisera à saisir ces pratiques en tant que modalités d'appartenance sociale (*Section 3*). Nous tenterons enfin de relier certains enseignements généraux abordés au cours de la section 3 à des éléments analytiques qui nous semblent particulièrement pertinents.

§1. Pratiques interindividuelles de prêt/emprunt

Le contexte rural mexicain est caractérisé par la faiblesse des revenus monétaires ou la rareté des sources de liquidité. L'endettement acquiert dans ce contexte une fonction économique primordiale illustré par les données empiriques de Villareal [2000] qui dévoilent que la consommation quotidienne de certains ménages est assurée pour moitié par recours à diverses formes d'endettement. L'objet n'est pas ici de dresser un inventaire exhaustif des diverses formes de la dette, nous ne retenons que les principaux mécanismes et leurs modalités.

A- La vente à crédit : le *fiado*

Dans les boutiques des villages (épicerie, pharmacie, etc.), la vente à crédit est une pratique courante. Elle constitue le plus souvent un moyen pour le vendeur de fidéliser sa clientèle et d'assurer l'écoulement de sa marchandise et procure au client le temps nécessaire pour obtenir la liquidité tout en ayant la possibilité d'acquérir les biens alimentaires indispensables à la consommation quotidienne de sa famille. Cependant, l'expression « *se fia* » indiquant que le vendeur est enclin à faire crédit, ne s'applique pas au hasard, la décision revient au commerçant selon des critères assez variables d'un vendeur à l'autre et d'un client à un autre. Ainsi, la différence peut tenir à la confiance dans les qualités de bon payeur démontrées auparavant par l'acheteur ou provenant de sa réputation¹⁰³. Elle peut en outre tenir aux projets du vendeur en termes d'alliances

¹⁰³ L'expression utilisée pour les bon payeurs est la suivante : « los que cumplen ». Les personnes en qui on a confiance sont désignées par le générique : « los de confianza ».

économiques ou autres [Chamoux, 1993].

Le fiado résulte d'une stratégie de fidélisation de la clientèle et d'une volonté de la part du vendeur de s'assurer de l'écoulement (rapide parfois) de sa marchandise. La pratique du *fiado* est très répandue dans les villages de la Sierra Sur où plus de 55% des personnes affirment y avoir recours, en revanche, dans la mixteca cette pratique concerne 30% des personnes rencontrées. Les achats non réglés par le client sont consignés dans un cahier tenu par le commerçant. L'annexe 5 présente une photographie du cahier de *fiados* d'une pharmacie ainsi que des données concernant la fréquence du recours et les montants sollicités. Le Tableau 14 et le Tableau 15 synthétisent les principales caractéristiques de cette pratique à partir des données collectées à San Baltazar Loxicha, auprès de 80 personnes.

Tableau 14. Pratique de la vente à crédit à San Baltazar Loxicha

	Pourcentage valide
Ne sollicite pas	11,3
Sollicite à boutique proche	27,6
Sollicite à boutique éloignée : famille	2,5
Combinaison	17,5
Sollicite à la coopérative	17,5
Recours mais pas de précision sur le lieu	23,8
Total	100,0

Source : Enquêtes Morvant [2004a]

Catégorie/ Nomi	Occasion	Montant	Durée	Conditions	Réduction de contrainte de liquidité
Achat/ vente à crédit : <i>fiado</i>	Manque ponctuel de liquidité pour achats nourriture	Entre 10\$ et 200\$ en moyenne	8 ou 15 jours à deux mois	Pas d'intérêt. Clients les plus fidèles, connus. Possibilité remboursement en nature.	Immédiate et assure clientèle au vendeur

Tableau 15. Pratique de la vente à crédit : commerçants locaux

Source : Morvant [2004]

Les conditions du *fiado* varient en fonction de la personne et sont le plus souvent très souples. Il nous semble qu'il découle du niveau élevé d'interdépendance socio-économique, une forte adaptation à la solvabilité du «co-contractant ». Pour illustrer ce propos, examinons la situation observée entre deux femmes.

Encadré 4 La vente à *Fiado* : adaptation à la solvabilité de la clientèle en vue d'assurer l'écoulement des marchandises

La première, Mariana, est une femme mariée d'une cinquantaine d'années. Lors d'une conversation engagée spontanément devant chez elle, une commerçante ambulante s'est

présentée au domicile de Mariana pour lui vendre des petits récipients en plastique. Le prix de vente était de l'ordre de 3 pesos (US\$ 0,30). Dans un premier temps Mariana a refusé l'offre, objectant qu'elle ne disposait d'aucune liquidité. Ensuite, tout de même intéressée, elle lui a proposée de repasser quelques temps après au moment où elle aurait du café qu'elle pourrait vendre et qui lui procurerait la liquidité nécessaire pour acquérir l'objet. Suite à une hésitation, la commerçante lui tend l'objet et lui dit de le garder et de lui régler lorsqu'elle aura son café.

La stratégie décrite dans l'encadré 5 assure à la commerçante la vente de l'objet et donc l'écoulement des marchandises. Pour cela, elle a dû s'adapter à la solvabilité de son acheteuse potentielle et démontrer une grande souplesse dans les conditions de vente de l'objet. L'adaptation peut aller plus loin et concerner les conditions de paiement du bien. Ainsi, j'ai demandé à la commerçante si elle accepterait d'être payée avec du maïs ou du café. Celle-ci m'a répondu positivement en précisant qu'ensuite elle a la possibilité de garder le café ou le maïs ou de le revendre directement. Elle a terminé par cette formule : « *tout est argent !* »¹⁰⁴.

Cependant, il faut parfois faire preuve de fermeté ou user de stratégie pour obtenir le paiement de la marchandise à plus ou moins longue échéance et tout en ne se froissant pas avec le client (voir Encadré 5).

Encadré 5. Stratégie du prêteur pour récupérer les prêts consentis

J'ai passé de longues heures dans l'une des pharmacies du village (où j'étais hébergée lors de mes séjours dans ce village) où j'ai pu observer les clients ou clientes venir acheter des médicaments. Une femme s'est présentée un jour pour acheter un médicament pour son enfant malade. Au moment du paiement, la cliente souhaitait payer cette marchandise mais la pharmacienne lui a proposé de payer ce qu'elle devait déjà et de repasser ultérieurement pour régler le médicament qu'elle achetait le jour même. Si le geste semble conciliant, il arrangeait principalement la pharmacienne car les sommes engagées n'étaient pas équivalentes. Ainsi, l'arriéré de la cliente était de 50 pesos (\$5) alors que le coût de la marchandise achetée le jour même était de 10 pesos (\$1). La pharmacienne a donc obtenu le paiement de la plus grosse partie de la dette en échange d'une nouvelle dette moins élevée.

Soulignons qu'en conservant les créances, la pharmacienne conserve sa clientèle.

B- Les prêts au sein du voisinage et de la famille avec ou sans intérêt

Il circule entre les voisins et entre parents ou les compères deux sortes de prêts :

- Les petites sommes prêtées sans intérêt à court terme pour permettre à la personne de faire face aux nécessités de la vie quotidienne.
- Les prêts de sommes plus élevées à intérêt qui entrent dans la catégorie du prêt usuraire.

¹⁰⁴ « ¡todo es dinero! ».

1. La circulation de petites sommes sans intérêt

Les services rendus entre voisins et parents (proches ou compères) sont très nombreux. Notamment pour faire face aux nécessités de la vie quotidienne, les voisins ou les parents s'entraident à l'aide de petites sommes prêtées pour une échéance courte et sans intérêt. Pour ces petits prêts, la réciprocité est de rigueur (voir le Tableau 16). Ainsi, au-delà du remboursement de la somme empruntée, le prêteur pourra « faire valoir » un flux de droit auquel l'emprunteur devra répondre au risque de ne pouvoir compter sur l'appui de cette personne par la suite : « *Je sais à qui je prête et lorsque j'ai besoin, je vais demander à ces personnes, nous nous connaissons* »¹⁰⁵ [Femme mariée, 32 ans].

Catégorie/ Nom	Occasion	Montant	Durée	Conditions	Réduction de contrainte de liquidité
Emprunt/ prêt entourage : Favor	Besoin de petite liquidité pour entretien	10-200 pesos jusqu'à 500 pesos	8-15 jours	Pas d'intérêt. Entre voisins/famille. Remboursement – reciprocale	Immédiate pour l'emprunteur et différée pour le prêteur

Tableau 16. *Entraide monétaire au sein de la famille étendue et voisinage*¹⁰⁶

Source : Morvant [2004]

En revanche, si le besoin de liquidité dépasse le cadre de ces petits prêts, et que l'on sait qu'un voisin est susceptible de disposer de cette somme¹⁰⁷, il est fréquent d'exprimer une demande auprès de cette personne avant de tenter sa chance auprès d'autres personnes appartenant à un réseau social plus distant, une sphère sociale plus large.

2. Les prêts à intérêt

Si la demande d'argent excède un certain montant (supérieur à 500 pesos ou \$50) on entre dans le système du prêt à intérêt. Les taux d'intérêts sont de l'ordre de 10% par mois équivalents à ceux pratiqués par l'usurier. En revanche, on ne procède pas à la signature d'un « *pagaré* » -papier par lequel l'emprunteur reconnaît sa dette et s'engage à l'honorer- la forme est moins contractuelle. Tout se joue sur la confiance et la sanction est la même que pour les petits prêts : « *la source de prêt se tarit pour lui* [l'emprunteur qui n'honore pas sa dette]. *Il doit alors s'adresser ailleurs* » [Chamoux, 1993 : 177]. Comme nous le soulignons ultérieurement (Section3, §3), honorer ses dettes est le seul moyen de « *garder ouverte la source de crédit* » [id]. La durée de ces prêts est d'un ou deux mois en règle générale mais on a souvent observé qu'en réalité la règle implicite est que lorsque

¹⁰⁵ « *Sé con quien hago favor y cuando necesito voy a pedir a estas personas, somos conocidos* ».

¹⁰⁶ *La famille étendue englobe : la parenté proche ou plus éloignée ; la famille « politique » : beaux-parents ainsi que la famille « rituelle » : parrains, liens de compérage, relation impliquant l'entraide.*

¹⁰⁷ Si l'on sait par exemple que cette personne a eu récemment une grosse rentrée d'argent ou s'il s'agit d'une personne ou d'un couple qui n'a pas d'enfants et qui est davantage susceptible de disposer de liquidité. Toute information relative à la disponibilité de liquidité est cruciale. Ces informations circulent vite, par le biais des femmes le plus souvent.

le prêteur souhaite récupérer son argent pour une nécessité, il va le demander à l'emprunteur qui dispose à ce moment là d'un délai assez bref pour rembourser le crédit : « *Je suis allée le demander [l'argent, nous soulignons], maintenant si j'ai besoin de mon argent* »¹⁰⁸ [femme mariée, 33 ans].

Les conditions de ce genre de prêt ne sont pas figées, elles varient en fonction de la personne mais surtout en fonction de la nécessité qui a motivé la demande. Ainsi, pour une urgence ayant trait à la santé d'une personne, il est mal vu d'appliquer un intérêt à la somme prêtée. Parfois, l'argent n'est prêté à intérêt que lorsque la somme est destinée à des activités productives, économiques. Ce marquage moral des sommes prêtées peut être illustré par les pratiques de prêt de cette femme qui prête de l'argent à différentes personnes, famille, voisins, vivant près de chez elle. Lorsque je lui demande si les personnes qui lui doivent de l'argent au moment de l'entretien vont lui payer un intérêt, sa réponse est la suivante : « *non car ils n'empruntent pas l'argent pour le négoce, seulement lorsque les gens font du négoce [avec l'argent emprunté, nous soulignons]* »¹⁰⁹ [Femme mariée, 33 ans].

La circulation d'argent au travers de petits prêts pour les dépenses quotidiennes ou pour des montants plus conséquents est intense. Les problèmes de liquidité sont aussi fréquemment résolus grâce à des échanges de main d'œuvre ou de nourriture pour le travail agricole ou les travaux de construction ou encore l'organisation des fêtes notamment pour les femmes.

En revanche, si le montant souhaité s'avère au-delà de la capacité des personnes du réseau social proche, ou s'il s'agit d'une urgence, l'individu fait alors appel à un réseau social plus distancé, en s'orientant vers des relations qui deviennent davantage contractuelles.

C- Les prêts auprès du prêteur professionnel : le recours à un réseau de relations sociales plus éloigné

La figure de l'usurier existe au sein des villages étudiés mais la différence avec le prêt à intérêt décrit précédemment, s'établit moins au niveau du prix du crédit, qui peut être comparable à ceux pratiqués entre parents, qu'au caractère plus contractuel et socialement plus distant de la transaction. Une personne ne sollicitera le *prestamista* (prêteur privé ou professionnel) qu'en dernier ressort, c'est-à-dire si elle n'a pas trouvé de solution parmi son réseau de relations sociales immédiat ou plus éloigné. Les sommes mises à la disposition par le prêteur privé peuvent également atteindre des niveaux difficilement accessibles au sein du réseau social. Ainsi, le prêteur professionnel peut prêter 20.000 pesos (ou US\$2 000). Un document écrit (nommé « *pagaré* » ou « *vale* »)¹¹⁰ contractualise la transaction ; il est signé par le prêteur, l'emprunteur et son aval. Le

¹⁰⁸ « *Fui a pedirlo, ahora sí, necesito mi dinero* ».

¹⁰⁹ « *no, porque no quieren el dinero para el negocio, solamente cuando la gente hace negocio* ».

¹¹⁰ Ce document mentionne la somme prêtée, les noms et prénoms du prêteur et de l'emprunteur, le taux d'intérêt et le terme négocié mais négociable le plus souvent.

taux d'intérêt varie suivant les personnes entre 10% et 20 ou parfois 25% par mois. Soulignons pas ailleurs que les producteurs libres peuvent obtenir des avances sur récolte de la part d'acheteurs de café et ainsi faire face aux dépenses liées à la production. Le prix d'achat de la récolte est en général plus bas que le prix d'achat de la coopérative, mais celui-ci varie en fonction des périodes. En dehors de ces relations « individualisées », il existe également des formes collectives d'accès à l'emprunt.

§2. Les formes collectives d'accès à l'emprunt

A. La *tanda* (tontine)

Mécanisme qui permet aux uns d'emprunter et aux autres (les derniers numéros de la tontine) d'épargner, la tontine est un phénomène très répandu en milieu urbain mexicain [Velez-Ibañez, 1993 ; Campos, 1998]. En revanche, dans le contexte rural que nous étudions, les revenus de l'agriculture annuels et non pas hebdomadaire ou mensuels rendent improbables l'organisation et la participation à une tontine. De fait, nous n'avons rencontré qu'une seule *tanda* dont nous décrivons le fonctionnement ci-dessous (encadré 6).

Encadré 6. La *tanda* de Santa Catarina Loxicha

Cette *tanda* a été initiée deux années avant notre passage par César, un jeune boulanger qui revenait de la capitale, pour s'établir dans son village, après y avoir suivi une formation de boulanger. Lors de son séjour il avait entendu parler de cette pratique ce qui l'a incité à démarcher des personnes de son entourage susceptibles d'être intéressées et leur a expliqué le fonctionnement de la *tanda*. Onze personnes se sont réunies. Au départ, ils se sont mis d'accord pour commencer avec seulement 300 pesos (30 US\$), c'était à lui que revenait le premier rang (personne qui récupère l'intégralité de la somme en premier). Ensuite les numéros étaient attribués en fonction de critères de confiance et de critères de besoins de liquidité. Ainsi ceux qui préfèrent attendre pour toucher la somme désireront se situer parmi les derniers numéros de la *tanda*. Dans la mesure où ses possibilités financières le lui permettent et parce que ses nécessités financières étaient souvent supérieures à celles des autres, César s'attribue habituellement deux numéros ce qui implique une cotisation plus importante mais qui lui permet de toucher deux fois la somme réunie de façon hebdomadaire par le groupe. Avant de commencer une nouvelle *tanda*, César consulte les membres sur le montant de la cotisation, lors de mon passage il souhaitait proposer une augmentation. S'il n'obtient pas satisfaction, il s'octroie un numéro supplémentaire au nom de sa femme par exemple. Il arrive que les gens souhaitent changer de numéro, il le concède une fois que la personne a prouvé qu'elle pouvait être digne de confiance. En effet, le mécanisme de sélection des personnes est très simple : César attribue aux nouveaux entrants le dernier numéro afin d'être sûr qu'au moment où cette personne récolte la somme des autres, elle a réalisé l'ensemble des cotisations.

Source : Enquêtes Morvant [2004c]

B. Les autres formes collectives

D'autres formes d'organisation collectives informelles ont pu être observées. Ainsi, à San Baltazar Loxicha, le village a décidé de recycler un fonds obtenu suite à la vente de pins appartenant au village et auquel est venu s'ajouter un transfert public, en crédit pour la population. Cette caisse rassemble 505 associés¹¹¹ qui ont obtenu en 1996 un prêt compris entre 300 pesos et 2500 pesos chacun (\$30-\$250) avec un taux d'intérêt de 2% mensuels. Supposé être récupéré rapidement, ce fonds devait augmenter avec les intérêts et constituer un nouveau potentiel de prêts. Les prêts n'ont été remboursés qu'exceptionnellement par les associés. Lors de notre passage le comité chargé de gérer ce fonds essaya tant bien que mal de faire payer les gens au moins le capital car il semblait illusoire de récupérer l'intégralité des intérêts cumulés sur la période (près de 10 ans).

Une autre pratique collective est celle de la caisse de voisinage qui s'organise au niveau du quartier. Cependant, ce type d'organisation n'a pu être observé que dans la Mixteca.

§3. Lien de dette, lien de subordination ?

La description des différentes informalités financières qui vient d'être dressée souffre d'incomplétude si l'on n'aborde pas la dimension hiérarchique de ces pratiques. En effet, dette et obligation sont étroitement liées, l'idée de dette renvoie bien à celle du *devoir*. Régler une dette ou encore s'en acquitter constitue le préalable pour acquérir un droit [Guérin, 2000]. Nous verrons dans la prochaine section qu'à l'instar de la situation qui caractérise les ménages vivant dans le sous-continent indien, être endetté dans notre contexte d'étude n'implique pas automatiquement être en situation de subordination [Servet, 2003]. Nous montrerons que la situation d'endettement concerne toutes les couches de la population. Pour autant si certaines personnes éprouvent une situation d'asservissement relatif ou du moins de dépendance par rapport à leur créancier, il serait mal approprié de tenter d'identifier parmi ces pratiques de prêt/ endettement lesquelles sont plus enclines que d'autres à mettre en place une situation de subordination du débiteur. L'hypothèse sous-jacente est en effet que la relation d'endettement n'instaure pas le statut de subordonné : « elle est [à la fois, nous soulignons] la conséquence de ce rapport et son expression » [ibid :11]. Cette approche rejoint celle de Mauss pour qui être endetté, c'est manifester et exprimer son appartenance à un groupe¹¹².

Dès lors, « il convient d'inverser la proposition généralement faite situant la dette à l'origine même de la subordination » [id]. Ce n'est donc pas tel ou tel autre type de dette qui établit *a priori* la dépendance ou la subordination du débiteur envers le créancier. C'est la situation initiale de la personne qui va positionner la dette et créer un rapport spécifique de protection « hiérarchique » ou de solidarité « horizontale ».

Ainsi, le recours ponctuel ou régulier au prêteur professionnel n'aura pas la même signification en termes de dépendance, la forme ponctuelle permettant de gérer

¹¹¹ Sur un nombre total de ménages de 461 [INEGI, 2000], ce qui ne signifie pas une couverture totale, il est plus vraisemblable qu'il peut y avoir deux ou trois associés par ménage.

¹¹² Le postulat de base de ce travail se situe bien dans la lignée de cette approche.

l'inadéquation temporelle de différents flux de liquidité à un moment donné alors que la forme régulière institue une dépendance chronique laquelle contribue à reproduire une position de subordination.

En revanche, les liens financiers qui prennent place au sein d'une relation de parrainage, en institutionnalisant la dépendance, sont du ressort de la relation de *protection hiérarchique* qui reproduit la position de subordination ou de domination (voir *infra*, section 3, §1). Cet exemple illustre parfaitement que la relation de dette de type protection hiérarchique a pour origine essentielle un rapport social de subordination et souligne la primauté du rapport social sur toute relation de dette.

Section 3 Le rôle pluriel de la dette dans les villages mexicains étudiés

Comme cela vient d'être mentionné, dans les villages mexicains où nous avons mené nos observations de terrain, les modalités et formes de la dette sont très variées. Le point commun de l'ensemble de ces dettes est que le plus souvent l'acte de s'endetter ne se résume pas à une fonction économique immédiate, elle est porteuse d'une construction historique des conditions de reproduction économique et sociale de ces villages [Zanotelli, 2004]. Nous illustrons ce propos à partir de l'observation de trois grandes formes de « coïncidences » ou identités que nous semblent révéler les pratiques monétaires et financières observées dans le contexte d'étude. La première forme concerne l'analogie constatée entre deux formes de liens *a priori* distinctes : lien financier et lien social. En second lieu, les pratiques monétaires et financières observées dévoilent une grande proximité entre deux facettes distinctes d'une même réalité : l'épargne et le prêt. Enfin, la troisième « coïncidence » tient au fait qu'un individu occupe simultanément le rôle de *crédeur* et de *débiteur*. Nous décrivons tour à tour ces trois formes d'analogies.

§1. Consubstantialité des liens financiers et des liens sociaux : observations empiriques [identité 1]

Toute relation financière se fonde sur une relation sociale, telle est l'hypothèse de notre recherche. Ainsi en est-il des relations de parrainage dans les villages où nous avons mené notre recherche. L'une des principales raisons qui intervient dans le choix d'un parrain pour son enfant ou lors de son mariage est d'escompter lui emprunter de l'argent ou de recevoir de sa part d'autres services sous la forme de cadeaux, d'invitations à des fêtes, d'entraide au travail, etc. Le choix des parrains n'est donc pas fortuit économiquement, les plus pauvres sollicitent les plus riches pour tenter d'en obtenir une assistance et les plus riches lient des liens avec des pauvres afin de les exploiter¹¹³. L'intention économique voire d'« exploitation » est fréquemment explicite. Chamoux [1993] relate ainsi les paroles d'un salarié sollicité par un paysan défavorisé : « *Untel veut devenir mon compadre. Mais pourquoi vais-je me lier avec lui ? Il est pauvre et ne peut*

¹¹³ Cette stratégie peut être *a priori* rapprochée de la protection hiérarchique décrite ci-dessus ou encore de la relation patron-client décrite par Fauchamps [1992], voir *chapitre 1*.

rien me donner ».

Évoquons le cas de cette « riche » pharmacienne sollicitée quasi-quotidiennement pour être marraine, à propos de ces nombreuses sollicitations, elle nous dit : « *Moi je ne les cherche pas, c'est eux qui viennent me chercher* ». Deux phénomènes sur l'évolution de cette pratique illustrent la consubstantialité des liens sociaux et des liens financiers. Indispensables au financement de la fête du mariage, les liens de parrainage créés à cette occasion dissimulent en réalité une relation financière que l'on peut qualifier de « sponsoring ». cette pratique a engendré la multiplication des liens de parrainage créés à l'occasion du mariage. Ainsi, à côté du parrain de noces, les futurs mariés ou du moins leurs familles sélectionnent d'autres personnes avec qui sont créés des liens de parrainage, support d'une contribution économique. Chaque parrain est ainsi affecté au financement d'une partie des dépenses. Le mariage auquel nous avons eu l'opportunité d'assister comportait entre autres les parrainages suivants :

- Le parrain dit de « pastel » : celui qui offre le gâteau ;
- Le parrain dit de « cerveza » : ceux qui offrent la bière (ils sont généralement plusieurs car la dépense est importante) ;
- Le parrain dit de « refresos » : celui qui offre les boissons non-alcoolisées ;
- Le parrain dit de « brindis » : celui qui offre une bouteille de champagne ou d'alcool fort.
- Etc.

Enfin, le parrain de noces. Ce dernier est celui qui doit faire face à la plus grande dépense car il offre le plus souvent le groupe de musique chargé d'animer la soirée¹¹⁴.

Support d'une relation économique cette pratique d'origine religieuse accompagnant les étapes importantes d'une personne puis de sa famille, s'est étendue à des événements ou pratiques civiles, non religieuses de telle sorte que de nombreux événements donnent lieu à la création d'un lien social support d'une relation financière. Nous avons pu observer la recherche de parrains qu'implique la fin de l'année scolaire pour les familles dont un ou plusieurs enfants achèvent un cycle scolaire. La personne qui accepte ce lien de parrainage doit faire un cadeau à l'enfant et l'accompagner à la fête de l'école, lors de la remise des certificats.

Si la justification économique semble primer, le lien social va cependant se perpétuer une fois la fonction économique accomplie. Par ailleurs, s'il est fréquent que par la suite d'autres services soient échangés sous des modalités distinctes, la relation établie n'obéit pas pour autant à une stricte logique économique. Nous avons souligné que le choix du parrain n'est pas neutre sur le plan économique et constitue une réponse à un souci d'ordre matériel, il repose également sur une logique sociale. Ainsi, au-delà de la perpétuation de la relation sociale, l'émergence du rapport financier n'est pas réalisée totalement ex-nihilo, le lien financier se suffit rarement à lui seul pour apparaître : « *des conditions extra-économiques doivent être réunies et demeurer présentes* » [Chamoux, 1993 :168]. Même la pratique de crédit purement contractuelle en apparence, s'appuie en

¹¹⁴ La dépense est comprise entre 2500 et 3000 pesos ou US\$ 250 et 500.

réalité sur la qualité des relations sociales nouées au préalable ¹¹⁵ :

« Thierry Linck a souligné, déjà, qu'une bonne insertion dans la communauté est la condition de base de la forme d' « usure » pratiquée par les commerçants » [id].

Autrement dit, l'ensemble des relations financières cristallisent et mettent en évidence les critères d'inclusion et d'exclusion sociale [Zanotelli, 2004]. La fonction économique prend appui sur la logique sociale, elle peut parfois même devenir secondaire et s'effacer derrière la fonction sociale des liens de dette :

« Le crédit en tant que tel prend un sens économique de façon marginale [...]. Dans les différents cas donc, l'obtention et l'octroi d'un prêt est un système de vérification et d'activation du jeu social. [...] » [Gouy-Gilbert, 1993 : 189-202].

Le caractère *a priori* contractuel du crédit, saisi notamment au travers du paiement d'un taux d'intérêt, n'enlève donc rien à la primauté des relations de droits et d'obligations. Celui-ci les véhicule, les perpétue mais ne les élimine pas. En d'autres termes,

« il n'y a pas, à travers la pratique du crédit, d'échappée hors des réalités sociales et économiques des communautés considérées, ni d'ailleurs hors de la temporalité dans laquelle elles se tiennent : le très court terme qui correspond à la précarité ambiante » [id].

Les observations empiriques mettent ainsi en évidence que quelles que soient les formes prises par le crédit (ou dette) l'explication contractuelle n'est pas satisfaisante : liens financiers et liens sociaux sont consubstantiels.

Il nous faut à présent évoquer l'ambivalence de la fonction économique de la dette : l'interdépendance sociale et matérielle qui caractérise les personnes vivant dans les villages étudiés est matérialisée par la circulation intense de la dette. La dette (et le crédit) acquiert donc une fonction collective qui va au-delà de la fonction économique individuelle (source de revenus et/ou opportunité d'emprunt de liquidité) : elle constitue le mécanisme fondamental permettant d'assurer la circulation des surplus de richesse au niveau du réseau social ¹¹⁶. Cette caractéristique peut être appréhendée au travers des pratiques d'épargne qui illustrent la coïncidence entre épargne et prêt et au travers de la perception qu'ont les personnes de l'acte de prêter et notamment du prêt à intérêt qui va bien au-delà d'une « simple » activité commerciale.

§2. Coïncidence épargne et prêt [identité 2]

Arrêtons-nous tout d'abord sur cette citation de don Graciano, prêteur professionnel (ou usurier) dans son village, extraite de Zanotelli [2004], elle nous semble riche de sens. Répondant à la question de l'enquêteur concernant les risques de vol liés à son activité de prêt de quantités importantes d'argent, don Graciano répondait de la manière

¹¹⁵ Dans le langage courant, les personnes à qui il est envisageable de concéder un prêt sont réunies sous le qualificatif « *los de confianza* » (les personnes de confiance, donc plus ou moins connues ou tout au moins identifiées).

¹¹⁶ Soulignons que cette notion de réseau social est à géométrie variable puisque pour l'emprunt de montants élevés (supérieurs à 1000 pesos/ US\$ 100), les personnes ont recours à un réseau social plus large que le réseau social immédiat (voisinage, famille) qui n'est pas toujours en mesure de procurer les sommes nécessaires.

suivante : « *s'ils veulent venir voler, qu'ils viennent, ils ne vont trouver que des lettres* [de créances, nous soulignons], *qu'ils me rendent le service d'aller les recouvrir* » [Homme, âgé de plus de 60 ans, prêteur]. La réflexion de don Graciano souligne que celui-ci ne conserve pas de liquidité chez lui, le surplus de liquidité dont il disposait ou encore son épargne a en effet été transformée en prêts à d'autres personnes. Zanotelli souligne ainsi :

« Le caractère ironique de cette réponse occulte cependant une vérité avérée au sujet de la coutume sociale qui veut que l'argent privé soit transformé en un crédit (et une dette) qui circule » ¹¹⁷ [ibid : 99].

On peut objecter à cette remarque que le prêt d'argent constitue l'une des activités commerciales, lucratives de cette personne et qu'il est donc normal que tout son argent y soit investi. Cela est vrai. Cependant, remarquons que ce qui est décrit par don Graciano fait écho à des pratiques observées chez une grande partie des personnes que nous avons rencontrées.

En dehors de l'épargne réalisée au travers de l'achat d'un animal, dindons, poulets ou vaches, l'épargne monétaire n'est pas thésaurisée, l'argent est le plus souvent prêté à d'autres personnes qui ont exprimé un besoin de liquidité. L'argument qui revient est que l'argent ne se garde pas s'il est à la maison, c'est-à-dire à portée de main, disponible pour la moindre dépense qui ne serait pas indispensable. Ainsi, lorsque j'abordais la question de l'épargne monétaire, de nombreuses femmes m'ont dit qu'il n'y avait rien à la maison, que leur épargne était prêtée à d'autres : « *je n'ai pas d'argent à la maison, nous le prêtons* » ¹¹⁸ [Femme, 25 ans, San Baltazar Loxicha]. Moyen de coercition permettant de ne pas dépenser l'argent pour les uns, source de liquidité pour les dépenses pour les autres, la logique de circulation des richesses qui sous-tend cette pratique s'applique à toutes les formes de surplus -monétaires ou non- et quelle que soit leur origine.

1. Diversité des supports de la pratique de l'« épargne-prêt»

L'épargne-prêt prend ainsi la forme de prêts de denrées comme le maïs, permettant de le stocker « virtuellement » et de le récupérer au moment où un besoin s'exprimera réellement. Cette stratégie prend aussi la forme de prêts de briques en vue de la construction d'une maison ¹¹⁹ ou encore de prêts de chaux etc. Toute « richesse » est susceptible de faire l'objet de prêts si le possesseur n'en n'a pas l'usage immédiat ¹²⁰. Les animaux sont également prêtés, notamment ceux qui ont un rôle central pour

¹¹⁷ « *Bajo la ironía de esta respuesta se oculta una verdad muy cierta, o sea, la costumbre social de transformar el dinero privado en un crédito (y una deuda) que circula* ».

¹¹⁸ Cette femme a sous forme de prêt, un montant épargné de l'ordre de 2500 pesos (US\$ 250).

¹¹⁹ Cette stratégie nous a été relatée par une femme qui avait acheté des briques à un moment où elle disposait de liquidité mais n'en avait pas assez pour pouvoir réaliser la construction. Elle avait donc prêté ces briques dans l'espoir de récupérer la quantité prêtée au moment où elle pourrait réaliser pleinement la construction.

¹²⁰ A fortiori si la denrée concernée est périssable et ne peut donc être stockée.

l'organisation d'événements sociaux en lien avec le cycle de vie nous relatons dans l'encadré ci-dessous la pratique des prêts de dindons, pratique très répandue dans la région où nous avons séjourné.

Encadré 7. Illustration de l'identité épargne-prêt au travers du phénomène des prêts de dindons ¹²¹

Le dindon occupe une place primordiale dans la vie rituelle des localités où nous avons mené nos enquêtes. Les événements du cycle de vie comme le mariage ou les principales fêtes organisées au cours de l'existence ne peuvent avoir lieu sans que l'on offre ou l'on tue quelques dindons, c'est une question de prestige mais la santé de la famille ou la fertilité du couple marié dépendent aussi du sacrifice de quelques dindons. Le nombre de dindons tués pour un mariage est très variable mais atteint souvent 30 à 50 dindons ce qui représente au total une somme importante si l'on considère qu'un mâle vaut environ US\$ 30 et une femelle US\$ 15. Les femmes s'organisent donc bien à l'avance pour ne pas être prises au dépourvu. Pour se faire, elles s'appuient sur un système bien huilé de prêt de dindons. En effet, dès lors qu'une femme donne naissance à un garçon, elle sait que le mariage de son fils lui occasionnera une forte dépense en dindons à laquelle il sera difficile de faire face si elle ne le prévoit pas à l'avance. Aussi, elle va commencer à élever des dindons dès le dixième anniversaire de son fils pour constituer un stock suffisant en vue du mariage. Or, le problème principal de l'épargne sous forme de dindon est qu'elle ne pourra pas le conserver jusqu'au mariage car l'espérance de vie de l'animal n'est pas suffisamment élevée. Les femmes sont donc confrontées à un problème de stockage et de conservation de la valeur épargnée au travers des dindons. Pour résoudre ce problème de stockage d'une denrée qui ne conserve pas sa valeur sur le long terme, les femmes ont mis en place un système de stockage basé sur un système d'entraide. Ainsi, si une femme que nous nommons A possède 5 dindons en vue du mariage de son fils ou d'un autre événement mais qu'elle ne les utilise pas immédiatement, elle les met alors, par le biais d'un prêt, à disposition de femmes qui en ont besoin à court terme. Les prêts de dindons sont consignés dans des cahiers où l'on inscrit s'il s'agit d'une femelle ou d'un mâle, le poids de l'animal, le prix et le nom de la personne à qui il a été prêté. L'emprunteuse sait qu'elle devra tôt ou tard rembourser A à plus ou moins long terme et sous forme de dindons. En effet, A, notre prêteuse va en général attendre d'avoir besoin du dindon pour exprimer le besoin de remboursement. Lorsqu'elle souhaite le remboursement, elle le fait tout simplement savoir à l'avance à l'emprunteuse, si celle-ci ne dispose pas des dindons, elle va devoir les emprunter ou les acheter auprès d'une autre femme. Ces prêts peuvent donc durer des années. Il n'y a pas d'intérêt sur cette forme de prêt. Une autre forme de prêt de dindon prévaut entre les femmes. Celle-ci vise à faire fructifier les animaux en prêtant un mâle ou une femelle à une autre femme pour qu'elle puisse obtenir une couvée. Le terme est donc la couvée mais il peut être entendu que le dindon soit prêté pour deux ou trois couvées. La règle observée est que le fruit de la couvée soit partagé à moitié entre les deux femmes.

Source : Enquêtes Morvant [2004a].

¹²¹ Pour une analyse du rôle des femmes dans les rites du cycle de vie et une analyse des dindons comme épargne forcée, voir Stephen [1998 : 227 et sq.].

2. Diversité de l'origine des surplus

L'origine du surplus ne semble pas être un obstacle à cette pratique de l'épargne-prêt. Cette stratégie est en effet adoptée par des personnes issues de la communauté mais vivant à l'extérieur et notamment par les personnes émigrées aux Etats-Unis. Une partie de l'argent reçu sous forme de transferts privés est en effet prêtée à des voisins, des parents ou de la famille proche du migrant, cette dernière occupant le rôle d'intermédiaire. Soulignons que ce rôle d'intermédiation est le plus souvent tenu par la mère de la personne émigrée. Les règles d'affectation de l'argent reçu sont établies avec le migrant. En général, une partie de la somme s'apparente à un revenu utilisé par la mère de famille pour les différentes dépenses du ménage. Une autre partie est en revanche prêtée à plus ou moins long terme à des personnes du réseau social et constitue l'épargne du migrant. Les montants prêtés à partir de ces transferts sont élevés¹²², et le taux d'intérêt est généralement plus bas que celui pratiqué par ailleurs : compris entre 3% et 5% mensuels.

Il est probable, comme le suggère Zanotelli [2004] à propos de la circulation de la dette de manière générale, qu'au travers du prêt d'argent issu de la migration se joue l'insertion d'argent externe au village, ou encore une appropriation de cet argent en fonction de valeurs sociales partagées localement. Cette thèse rejoint celle de Greenberg [1993] selon qui le crédit dit « horizontal » ou stratégie de survie collective¹²³ permettrait aux populations locales (en l'occurrence l'ethnie Mixe d'Oaxaca) de résister à la domination extérieure, incarnant ainsi un moyen d'affirmation identitaire¹²⁴.

On peut s'interroger à ce stade sur le point commun entre la mise à disposition de liquidité au moyen d'une activité lucrative de prêts et celle qui consiste de la part d'une famille à prêter à d'autres le peu d'argent difficilement réuni. À quel titre peut-on rassembler sous une même étiquette, en l'occurrence celle de « *crédit horizontal* », des prêts de type contractuel, apparentés à la logique marchande et des pratiques de prêts relevant d'une logique non-marchande ?

L'analyse de la perception locale de la pratique de l'usure nous permet d'apporter quelques éclairages à cette question. Revenons à don Graciano et à l'analyse de son statut de prêteur professionnel proposée par Zanotelli [2004]. Prohibée par l'Église catholique entre la conquête espagnole et le XIXe siècle¹²⁵, le prêt à intérêt est susceptible de véhiculer une image négative de la personne qui exerce cette activité parmi la population catholique qui vit dans les villages où nous nous sommes rendue. Cette image négative ne semble pourtant pas être partagée par la majorité des personnes

¹²² La fille émigrée d'Isabel, femme de 38 ans a constitué une épargne sous forme de prêts d'environ 30.000 pesos (US\$ 3000), un autre fils de cette femme a constitué une épargne de 12.000 pesos (US\$ 1200), argent prêté à trois personnes distinctes.

¹²³ Par opposition au crédit « vertical » constitué de l'ensemble des dispositifs de crédit extérieurs au village et par le biais desquels la société globale tenterait de rallier la communauté rurale au mode de fonctionnement capitaliste. Soulignons que le terme *horizontal* n'exclut pas la prise en compte des enjeux de pouvoir, les hiérarchies de dettes, etc.

¹²⁴ S'appuyant sur l'analyse de l'appropriation des dispositifs de microfinance dans divers contextes, notamment africains, cette position est adoptée par JM Servet et D. Gentil [2002].

auprès desquelles Francesco Zanotelli a mené son travail d'investigation ni par don Graciano lui-même. La logique de profit semble s'effacer derrière le caractère crucial du service rendu. Pour don Graciano ainsi que pour les personnes ayant sollicité des prêts de sa part, son activité commerciale est perçue comme une prestation de service et est d'autant mieux appréciée si la personne n'appartient pas au réseau de relation privilégié (voisinage, compérage, parenté) de don Graciano. De nombreuses personnes ainsi que don Graciano lui-même donnent à cette activité le qualificatif de « *favor* » (faveur) porteur d'une connotation positive. L'utilisation du terme « faveur » ne se restreint pas au prêt à intérêt mais est utilisé dès qu'une personne sollicite une aide financière auprès d'une autre personne.

Pour conclure sur ce point, soulignons que dès lors qu'une personne a un peu de liquidité qu'elle ne va pas utiliser à court ou moyen terme, elle est sollicitée pour mettre cette liquidité à disposition d'autres qui en ont un besoin immédiat. Épargne et entraide sont donc intimement liées.

« Mais c'est l'évidence même : les mécanismes de l'épargne individuelle et ceux de l'entraide ont comme objectif commun de permettre aux intéressés de faire face à des situations critiques [...]. » [Tubiana, 1995 : 69].

Ainsi, l'*institution de la dette* vise à instaurer une sorte de « gestion collective » des surplus individuels de liquidité ou de biens « incontournables ». Nous avons vu que cette gestion est spontanément réalisée au sein du réseau social proche mais les flux financiers peuvent atteindre des relations sociales plus distancées. Ce résultat rejoint l'analyse d'Olivier Favereau, à propos des économies africaines, qui suggère que par opposition à sa forme *marchande*, la liquidité *domestique* correspond à l'entretien d'un réseau de relations communautaires qui organise, au travers de la solidarité, la liquidité « à partir d'une détention de ressources, non plus individuelle mais collective » [1995:186]¹²⁶.

Dans ce contexte, la circulation de l'information concernant les disponibilités permettant de répondre aux questions suivantes « Qui dispose de liquidité à un moment donné ? Auprès de qui puis-je solliciter un prêt » est donc primordiale, selon Zanotelli [2004], celle-ci est principalement assurée par les femmes. Le rôle des femmes dans la gestion de la liquidité est central. Ce sont elles qui s'occupent des dépenses de la famille, par conséquent elles se doivent de trouver la liquidité nécessaire pour y faire face¹²⁷.

Cette circulation de l'information se réalise de différentes manières. La première résulte de déductions à partir d'éléments d'information sur la situation de chacun. Ainsi de nombreuses femmes évoquaient par exemple le fait qu'un ménage n'ait pas d'enfants à charge (c'est-à-dire scolarisés) signifiait que leurs dépenses étaient moindres et donc leurs besoins de liquidité aussi. Par ailleurs, une personne qui reçoit régulièrement de l'argent de ses enfants ou de son mari émigrés à l'étranger est susceptible de disposer de surplus de liquidité par rapport à ses besoins. Enfin, pouvoir compter parmi son entourage

¹²⁵ L'usure se réalise, selon la définition donnée par l'Église, dans le prêt de biens dont on ne peut distinguer la possession de l'usage et qui une fois prêtés continuent à fructifier pour leur nouveau possesseur. Les biens concernés étaient par exemple : les céréales, les vignes, les troupeaux et l'argent. À ce sujet, voir Dehouve [1993 : 3-8].

¹²⁶ Voir *infra*, section 4.

proche sur une personne salariée (notamment les maîtres d'école) est un élément précieux car la régularité de ses revenus lui permet le plus souvent de concéder une « faveur », c'est-à-dire de prêter la liquidité nécessaire. Cette situation est illustrée par le cas de Laurentino, majordome de Santa Catarina Loxicha (celui qui sert la fête du Saint patron local). Les dépenses générées par son statut de majordome auxquelles s'ajoute le montant de la coopération de chaque personne du groupe de majordomie (fixé à US\$150) s'élevaient à US\$ 400. Une partie de cette somme a été empruntée sans intérêt à une nièce qui dispose régulièrement de liquidité car elle est « maestra » (maîtresse d'école).

Tous ces éléments d'information autorisent chacun à évaluer ce dont dispose l'autre (et donc sa capacité potentielle à concéder des prêts) et à le solliciter lorsqu'une nécessité d'emprunter survient. L'information circule par ailleurs au sein du réseau social. Ainsi, une femme habituée à emprunter auprès d'un voisin à un taux de 6% mensuel nous apprend comment la relation avec cette personne s'est établie : « *J'ai entendu dire qu'il prêtait de l'argent* »¹²⁸ [Femme célibataire, 45 ans]. On peut obtenir cette information entre voisins/voisines de façon ou bien si quelqu'un se présente au domicile d'une personne dans le but de lui emprunter de l'argent mais que celle-ci n'est pas en mesure de répondre à la demande, cette dernière va tenter de l'orienter vers quelqu'un d'autre suivant les informations dont elle dispose¹²⁹.

Dans un contexte d'incertitude prédominante, chaque ménage est donc enjoint à entretenir les relations sociales notamment au moyen de « services rendus » sous forme d'entraide en nature ou monétaire c'est-à-dire, au moyen de l'entretien de relations d'endettement mutuel, qui pourront être activées au moment où le besoin se fait sentir. Les formes d'épargne sont par conséquent prioritairement tournées vers cette stratégie de mutualisation des surplus.

Cette « coutume » ou pratique est résumée par les formules suivantes : « *quand*

¹²⁷ Ce rôle de la femme est d'autant plus marqué durant les périodes où l'homme remplit l'une des charges politiques décrites plus haut (voir *supra*, Section 1, §1). Dans ces moments, l'homme perçoit peu de revenus et la femme assume donc la responsabilité de nourrir la famille par quelque moyen que ce soit : endettement, travail, etc. Par ailleurs, de nombreux hommes dépensent l'argent du ménage en alcool. La femme doit alors user de stratégies diverses pour garder un peu de liquidité en main afin de faire face aux dépenses alimentaires et scolaires. L'une des stratégies est de ne pas conserver la liquidité et de l'investir immédiatement dans l'achat de poulets ou dindons par exemple. C'est le cas de cette jeune femme rencontrée à Santa Catarina Loxicha. Son époux buvait beaucoup et donc dépensait le peu d'argent disponible pour les dépenses alimentaires. Aussi, sa belle-mère lui avait conseillé d'acheter des poulets avec l'argent reçu de *progreso/oportunidades* afin qu'il ne puisse le dépenser et qu'elle puisse le consommer ou le vendre selon les besoins du moment. C'est encore le cas de cette femme qui a fait enfermer son époux dans la prison du village car sous l'emprise de l'alcool il devenait dangereux pour ses proches. En me rendant à une réunion pour un programme pour les femmes, j'ai appris par sa belle-sœur qu'elle ne pouvait se présenter à la réunion car elle devait trouver de l'argent pour son fils étudiant dans la ville la plus proche. Cette femme avait donc passé sa journée à tenter de réunir la somme de US\$ 30 en vendant des serviettes brodées et en sollicitant des prêts de petites sommes auprès de son entourage.

¹²⁸ « *Escuché que prestaba dinero* ».

¹²⁹ Soulignons que si l'information concernant les disponibilités de liquidité circule bien, il en est de même de l'information sur le niveau d'endettement de chacun.

nous avons de l'argent, nous le prêtons » ou encore : *« Quand il y a de l'argent il arrive qu'une personne familière vienne l'emprunter »*¹³⁰ entendues auprès de la plupart des personnes rencontrées. Chacun est donc susceptible de se retrouver dans la position de prêteur mais également d'emprunteur. Ceci nous amène à notre dernier point : la condition d'endetté n'est pas discriminatoire, elle concerne toutes les personnes quel que soit leur niveau de richesse.

§3. L'identité créancier /débiteur [identité 3]

Cette troisième et dernière identité est illustrée au travers du phénomène des « chaînes d'endettement »¹³¹ qui caractérisent les pratiques monétaires et financières des populations, quel que soit leur niveau de richesse¹³². L'analyse proposée par Zanotelli [2004] nous semble ne recouvrir que partiellement la réalité de ce phénomène dans notre contexte d'étude. Francesco Zanotelli insiste en effet sur le fait qu'un ménage utilise au même moment différentes modalités d'endettement. Dans la mesure où les unes permettent de faire face au remboursement des autres, il se produit un entrelacs de dettes qui nous éclaire sur le mode de reproduction de l'économie locale considérée¹³³. Cette stratégie peut par exemple être schématiquement illustrée par le fait qu'une personne A emprunte à B pour rembourser C et D. Les recherches menées par l'équipe de M. Villareal insistent sur ce point :

« À de nombreuses occasions, les femmes obtiennent un crédit de la caisse populaire pour payer des dettes auprès des épiciers ou auprès des vendeurs ambulants. Elles disent que lorsque des revenus arrivent dans leurs foyers, ceux-ci sont le plus souvent déjà affectés pour le remboursement des boutiquiers, des prêteurs professionnels, de la caisse populaire ou de membres de parents » [Villareal, 2000 : 70]¹³⁴.

Elle poursuit :

« Elles paient par-ci, par-là et affirment que très souvent il ne leur reste rien pour manger, mais si cela (le revenu) leur permet au minimum de conserver la possibilité d'obtenir un crédit étant donné qu'elles ont montré leur capacité à rembourser »¹³⁵ [id]

¹³⁰ « cuando tenemos dinero lo prestamos ». « A veces, cuando hay dinero, viene un familiar a pedir [dinero prestado] ».

¹³¹ « Cadenas de endeudamiento » [Zanotelli, 2004].

¹³² Bien entendu, la quantité et la fréquence des liens financiers seront plus élevées.

¹³³ Son travail se situe dans des villages de l'État du Jalisco, Mexique.

¹³⁴ « En ocasiones, las mujeres obtienen crédito de la caja popular para pagar deudas a los tenderos o a los vendedores ambulantes. Explican que cuando entran los recursos a sus hogares, éstos ya están destinados a pagar en las tiendas, a los prestamistas, a las cajas populares o a sus parientes ».

¹³⁵ « Pagan por aquí y allá, y afirman que frecuentemente no les queda para comer, pero cuando menos les permite dejar abierta la posibilidad de adquirir crédito, puesto que han mostrado disposición para pagar ».

Elle peut par ailleurs être mise en évidence par ce que nous a confié cette femme : « *Lorsque j'ai besoin, je vais emprunter à une dame qui en a [de l'argent, nous soulignons], et je vais sortir [c'est-à-dire emprunter, nous soulignons] d'un autre côté pour rembourser la personne qui m'a prêté l'argent* » [Femme de 53 ans, veuve].

Zanotelli [2004] met ainsi en évidence que 25% des ménages de son échantillon déclarent être endettés auprès de trois sources de crédit, 37,5% auprès de deux sources et 25% auprès d'une seule source. Nos données confirment ces résultats :

Tableau 17. Nombre de prêts actifs simultanément

	San Agustin Loxicha	Santa Cruz Mixtepec
1 seul prêt actif	65%	70%
2 prêts actifs	24%	20%
3 prêts actifs	10%	10%
Plus de trois prêts actifs	1%	-

Source : Enquêtes Morvant [2004b]

Parmi les personnes ayant plusieurs prêts actifs simultanément, nos données montrent que ces prêts appartiennent en majorité à des catégories distinctes de sources de liquidité. Nous partageons les différentes sources de prêt en deux grandes catégories selon la distinction proposée par Zanotelli [2004] :

- Les prêts dits interpersonnels, privés : ceux-ci rassemblent les pratiques financières établies principalement entre deux individus. Nous incluons ici la vente à crédit (*fiado*), les prêts à intérêt ou sans intérêt intervenant au sein des réseaux de voisinage, parenté, de compérage ou encore les prêts au sein d'une relation de travail.
- Les prêts dits collectifs ou publics : ceux-ci rassemblent les prêts qui font intervenir plusieurs personnes sous forme d'association ou grâce à la médiation d'un groupe d'emprunteurs. Appartiennent à cette catégorie les prêts gouvernementaux, ceux qui rassemblent les producteurs de café ou les participants à une *tanda* (tontine) ou une caisse de voisinage ou enfin, les associés de la microbanque, les prêts consentis par la caisse populaire mexicaine ou autres institutions bancaires.

Nos résultats empiriques à partir de données collectées dans le village de San Agustin Loxicha et de Santa Cruz Mixtepec montrent que si l'on ne considère que le sous-échantillon des personnes ayant plus de deux prêts actifs simultanément, 64% d'entre-elles ont sollicité deux sources de catégories distinctes.

En revanche, si ces résultats confirment ceux issus de l'étude réalisée par Zanotelli, il nous semble essentiel, dans notre contexte, de faire un pas supplémentaire dans l'analyse.

Au-delà du fait que les ménages ou individus manipulent plusieurs prêts simultanément, il est par ailleurs courant de constater qu'un individu occupe conjointement le rôle de *créditeur* et de *débiteur*. Ce phénomène peut sembler déroutant

ou incohérent pour l'observateur extérieur car la récurrence qui ferait que chaque personne est stigmatisée dans le rôle de crédeur ou de débiteur a une très faible probabilité de survenir dans notre contexte d'étude ¹³⁶. La dualité de la position de chacun dans les pratiques de dettes peut être saisie au travers d'une approche distincte de la « chaîne de crédit » que celle présentée par Zanotelli. Schématiquement, cette approche peut se résumer par : une personne A sollicite un prêt à B pour rembourser C alors qu'au même moment A a une créance envers D. Soulignons que cette chaîne n'implique pas l'équivalence des montants qui peuvent être tout à fait différents.

Ce phénomène illustre cependant le rôle prépondérant des pratiques d'endettement et leur poids dans l'économie quotidienne du village et dénote le rôle premier que joue la « circulation de la dette » en tant que levier du fonctionnement de l'économie locale. Le cas de ce couple que nous décrivons ci-dessous illustre tout à fait la dualité du positionnement crédeur/débiteur vécue quotidiennement par les habitants des villages où nous avons séjourné.

Encadré 8. Illustration de la dualité du positionnement crédeur/débiteur

Teresa et son époux sont âgés respectivement de 29 et 34 ans. Ils ont deux enfants de 10 et 13 ans scolarisés à l'école primaire. Ils ne sont pas clients de la microbanque. Lorsque je lui demande si elle a emprunté de l'argent, elle me répond que 15 jours auparavant elle a emprunté 2000 pesos dont la moitié était destinée aux dépenses scolaires et l'autre moitié a été dépensée dans l'achat de maïs afin de subvenir aux besoins alimentaires de la famille en attendant la prochaine récolte. Le prêt a été obtenu auprès des grands-parents de son mari qui reçoivent de la part d'un autre petit fils de l'argent de la migration. Le prêt a été concédé à un taux d'intérêt de 10% par mois et la durée prévue est de deux mois. En dehors de cet emprunt conséquent il lui arrive de solliciter de plus petits montants, de l'ordre de 100 pesos pour faire face aux dépenses quotidiennes. Parfois c'est elle qui est sollicitée pour ces petits prêts qu'elle concède sans intérêt principalement en raison de la rapidité et de la relative faiblesse de la somme. Au-delà de ces petits prêts, elle m'apprend qu'une personne lui a emprunté trois mois auparavant l'équivalent d'environ 150 kilos de maïs. Les conditions qui s'appliquent pour ce type d'emprunt et qui sont valables dans ce cas prévoient un remboursement en nature du prêt au moment de la récolte suivante. Il n'y a pas d'intérêt. Résumons la situation : ayant prêté du maïs à B, A doit, lorsque la denrée vient à lui manquer emprunter auprès de C de l'argent (à intérêt) qui lui permettra d'acquérir la quantité nécessaire aux besoins de la famille. Elle doit enfin 2 kilos de haricot rouge à une personne D.

Source : Enquêtes Morvant [2004a]

¹³⁶ La prégnance de la figure de l'usurier telle qu'elle apparaît dans les comptes-rendus de recherches portant sur les contextes africains par exemple n'est pas tout à fait emblématique de notre contexte d'étude [voir Morvant, 2003 et Lambert et Condé, 2002]. Au sein d'un village deux ou trois personnes peuvent être assimilées à ce que l'on nomme l'« usurier » ou prêteur professionnel mais elles n'ont pas le monopole du prêt et représentent une définitive une faible proportion des prêts consentis au sein du réseau social. Ainsi, des informations extraites des entretiens menés dans deux villages distincts, il ressort que 2% environ des prêts sollicités par les personnes interrogées ont été obtenus auprès d'un prêteur professionnel.

Nos données statistiques tirées de l'enquête réalisée à San Baltazar Loxicha auprès de 80 ménages mettent en évidence que chacun se positionne à la fois en « offreur » et en « demandeur » de liquidité au travers de prêts dont nous retenons ici trois modalités principales. En effet, nous avons demandé aux personnes si durant les douze derniers mois écoulés elles avaient sollicité tel type de crédit et s'il leur était également arrivé de prêter sous cette même forme à d'autres personnes. Il ressort que parmi les 65% de personnes affirmant avoir sollicité un ou plusieurs prêts à intérêt durant la période considérée, 45% d'entre-elles (soit 28% de l'échantillon total) ont également prêté de l'argent à intérêt à d'autres personnes. Concernant les prêts de petites sommes sans intérêt (catégorie 2 du tableau), parmi les 61,3% de personnes ayant sollicité ce type de prêt une ou plusieurs fois durant la période considérée, 80% d'entre-elles ont également prêté de l'argent sous cette forme, ce qui représente 49% de l'échantillon.

Tableau 18. Offre et demande de prêt au sein du réseau social

Type de prêt	Total		Clients		Non clients	
	Demande	Offre	Demande	Offre	Demande	Offre
1. Sommes importantes, avec intérêt, moyen terme (2 mois ou plus)	65%	40%	70,5%	40,9%	61,1%	38,9%
2. Petites sommes sans intérêt, court terme : voisinage, famille	61,3%	66,3%	61,4%	65,9%	61,1%	66,7%
3. Vente/ achat à crédit : boutique de denrées alimentaires	88%	-	90,9%	-	86,1%	-

Source : Enquêtes Morvant [2004a]

Ce positionnement duel est également observé chez des ménages plus aisés, comme ceux qui reçoivent des sommes importantes sous la forme de transferts privés issus de la migration.

Encadré 9. Illustration du double positionnement créancier/débiteur chez les personnes plus aisées

Évoquons le cas d'Isabel, femme mariée de 38 ans qui reçoit 3000 pesos (US \$ 300) environ par mois de la part de deux de ses enfants installés aux Etats-Unis : une fille et un fils. Soulignons en premier lieu que l'intégralité de la somme reçue ne lui est pas destinée. Elle peut en effet en mobiliser une partie de cet argent pour les dépenses du ménage mais une autre partie est épargnée sous forme de prêts à intérêt à d'autres personnes du village. Malgré cette apparente disponibilité de liquidité, le ménage multiplie les sources de prêts tout en prêtant aux personnes qui viennent les solliciter. Ainsi, Isabel, cliente de la microbanque reprête les fonds reçus sous forme de prêt de la part du dispositif de microfinance à un taux d'intérêt de 5% par mois, soit un taux supérieur au taux pratiqué par la microbanque (3% par mois à l'époque) mais inférieur aux taux pratiqués habituellement au sein du village compris 10 et 15 ou 20% mensuels. Par ailleurs, elle emprunte de l'argent à intérêt qui sert parfois à rembourser d'autres dettes. Enfin, elle pratique l'achat à crédit ou *fados* auprès de la

boutique où elle se fournit quotidiennement en denrées alimentaires.

Source : Enquêtes Morvant [2004a]

La Figure 9 illustre globalement les flux d'emprunts et de prêts monétaires ainsi que les flux de revenus monétaires. Nous avons enfin tenté de réaliser une quantification de la part des emprunts et prêts dans le revenu des ménages (tableaux 19 à 21 ci-dessous).

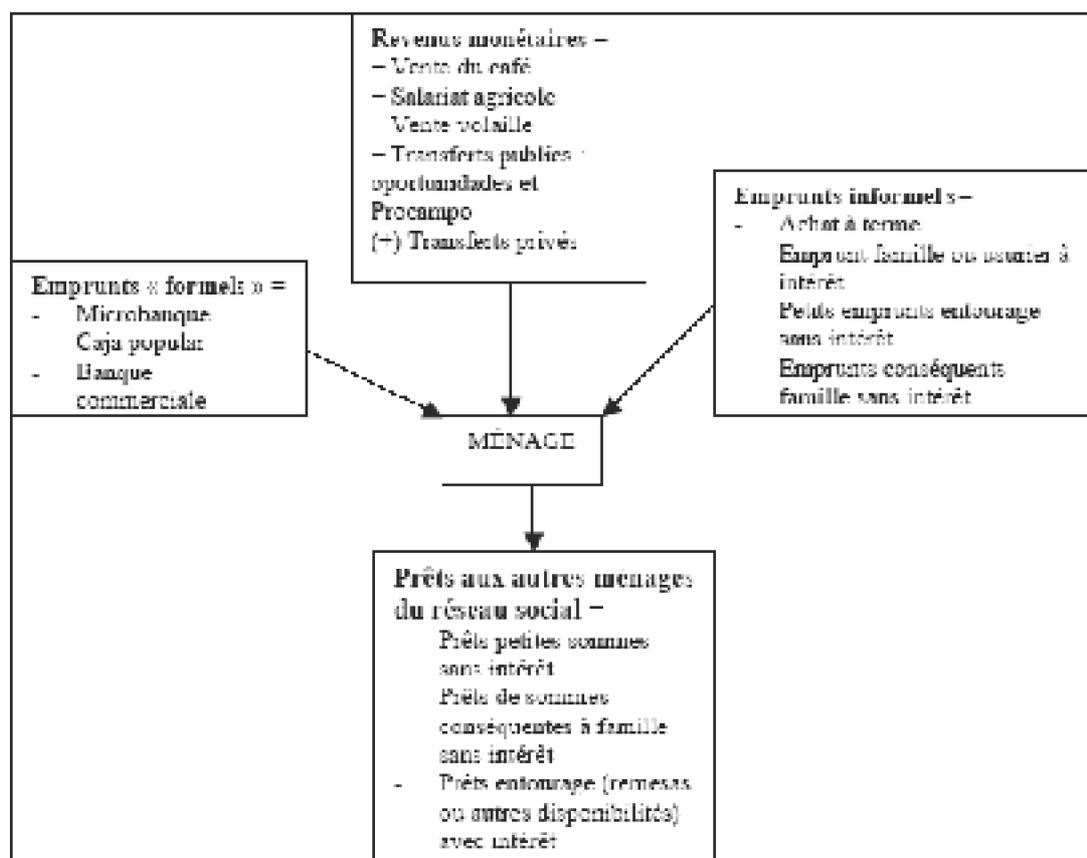


Figure 9. Revenus, emprunts, prêts

Nous avons démontré que dans le contexte de notre étude, la dynamique des flux monétaires et financiers est d'une telle ampleur qu'il serait illusoire d'en présenter une évaluation détaillée. Chaque ménage est au centre d'une multiplicité de flux de revenus monétaires et se situe également au sein de cercles de relations plus ou moins larges qui sont autant d'enchevêtrements de dettes et de créances. Une tentative d'évaluation des revenus monétaires et des principaux postes d'affectation de ces revenus illustre de manière caricaturale qu'il n'y a pas globalement (en dehors de périodes faisant suite à

des chocs sur les revenus) d'insuffisance des ressources pour la dépense mais une forme d'inadéquation temporelle des différents flux de revenus.

Flux de liquidité : moyenne annuelle (US\$)	Uniquement région Sierra Sur	Avec la Mixteca
Revenu monétaire annuel sans transferts privés	1873	1908
Transferts privés (migration)	289	530
Transferts publics :		
PROGRESA	460	395
Transferts vers la production agricole	82	65
Dépenses (montant annuel)		
- Alimentaires :		1250
Scolaires (rentrée des classes + dépense mensuelle) :		337
- Dépenses sociales		
Dépenses productives :		
- Intrants	Moyenne annuelle : 44 Médiane : 6,3	nd
- Emploi de main d'œuvre		

Tableau 19. Principaux flux de revenus et postes d'affectation : une évaluation

Source : Enquêtes Morvant [2004]

Notre estimation met en évidence que la part de l'emprunt monétaire informel dans le revenu du ménage est de l'ordre de 30% en moyenne avec une médiane se situant aux alentours de 19% (tableau 20)¹³⁷. La part des prêts envers un entourage plus ou moins proche est de l'ordre de 8% avec une médiane située à 8% également.

Tableau 20. Ratio emprunt total informel/ Revenu total

Moyenne	,29
Médiane	,187
Minimum	,000
Maximum	1,407

Tableau 21. Ratio Prêt total informel /revenu total

¹³⁷ Si l'on insère les données de la microbanque, l'emprunt total atteint en moyenne 42% du revenu monétaire avec une médiane autour de 33%. Soulignons par ailleurs que le ménage qui affirme ne pas être endetté auprès du secteur informel est endetté auprès de la microbanque.

Moyenne	,082
Médiane	,087
Minimum	,049
Maximum	,106

On peut estimer que les trois identités décrites ci-dessus constituent les caractéristiques centrales de l'institution de la dette dans le contexte étudié. Celle-ci a une double fonction économique et sociale qui se déploie à deux niveaux : individuel et collectif. De surcroît, le phénomène de la dette prend appui sur les logiques sociales, des relations sociales qui lui préexistent et qu'elle transforme, fait évoluer. Nous retenons enfin que la circulation de la dette et sa reproduction perpétuelle assurent le fonctionnement socio-économique du village. Nous reprenons ces éléments empiriques dans ce qui suit (*Section 4*) en tentant de mettre en évidence leurs implications tant aux niveaux théorique que méthodologique.

Section 4. L'organisation de la dette tournée vers la circulation de la monnaie et des richesses

Rappelons que le cadre théorique dans lequel s'inscrit cette réflexion dépasse la vision atemporelle, atomisée et auto-régulée qui se trouve au fondement de l'analyse économique standard. Au contraire l'approche institutionnelle dans laquelle s'inscrit ce travail nous a permis de réintroduire la temporalité, l'incertitude et la dimension collective de toute action économique. Dans cette optique, on s'interroge sur les mécanismes pour se prémunir de l'incertitude. La dimension fonctionnelle des pratiques de dette/prêt constitue un mode de gestion de l'incertitude, qui prend appui et est régulé au niveau du réseau social par le biais de liens sociaux plus ou moins étroits (§1). L'identification de logiques communes formant une norme générale de comportement vis-à-vis de la circulation de la monnaie et des richesses au travers du phénomène de la dette apparente cette dernière à une institution, c'est-à-dire à une forme de médiation entre les niveaux d'action individuels et collectifs.

Se pose alors la question de l'homogénéisation des comportements individuels permettant d'assurer une certaine stabilité de cette institution. Les figures théoriques présentées nous conduiront à affirmer le caractère éminemment collectif de cette homogénéisation (§2).

§1. Organiser la circulation de la monnaie pour lutter contre son immobilisation improductive

Les relations entre la sphère monétaire et la sphère économique ne font pas consensus parmi les économistes (A). Nous n'abordons pas ici ce débat repris dans le travail de Jérôme Blanc [1998], en revanche nous tentons de raccrocher nos observations empiriques à l'un de ces courants théoriques (B).

A. Éléments théoriques

Les récurrences observées empiriquement au niveau des pratiques informelles d'épargne et de crédit sont, selon nous, à mettre en relation avec l'une des approches de la monnaie décrite par Jérôme Blanc [1998]. La théorie normative qui semble faire écho à nos observations empiriques est défendue par le courant qui s'intéresse particulièrement à la fonction de réserve de la monnaie. Cette fonction serait la source de perversion de l'instrument monétaire. Le problème identifié par ces auteurs ¹³⁸ provient de la double dimension de la monnaie qui vient en contradiction avec le bouclage du circuit économique, c'est-à-dire l'écoulement des marchandises produites en assurant à toute production, une consommation équivalente. La réalité monétaire peut en effet être appréhendée à la fois en termes de *flux* et de *stock* [*ibid* : 89]. En tant que flux, la monnaie favorise la circulation des biens et services entre agents économiques. En tant que stock, la monnaie autorise la conservation du pouvoir d'achat. Or, cette immobilisation de revenus sous la forme de stock, quelle qu'en soit la forme, contrevient au bouclage du circuit économique ¹³⁹.

Il s'ensuit une condamnation (par Keynes et Gesell) de la thésaurisation hors circuit, c'est-à-dire, de l'épargne qui ne peut être transformée en crédit. Cependant, même l'épargne qui peut être transformée, et qui procure un rôle primordial au système bancaire, risque d'être freinée si le taux d'intérêt est trop élevé. On voit dès lors apparaître « *deux points sur lesquels agir : la thésaurisation et le prix du crédit* » [*op.cit.* :91]. Il s'agit de réduire au maximum la capacité de réserve temporaire de valeur de la monnaie au profit de son aspect circulatoire. Cette position conduit ces auteurs à revendiquer une monnaie qui favorise la consommation et l'investissement ou encore, une *monnaie de consommation* [*id*].

Au sujet de la condamnation de la thésaurisation et du rôle de la banque ainsi que du taux d'intérêt, cette position rejoint celle de Commons qui considère que le rôle du système bancaire consiste à mobiliser les dettes de façon productive car en l'absence de ce mécanisme, celles-ci ne seraient que « *stocks morts* » [Maucourant, 2001]. La monnaie de crédit de Commons est donc très proche de cette monnaie de consommation :

« L'augmentation du flux de monnaie nouvelle [...] crée de nouvelles opportunités d'échanges, intensifie la division sociale et technique du travail et dynamise le réseau des échanges et de la production marchande » [*ibid* : 53].

Pour mettre en œuvre cette monnaie de consommation, Blanc [1998] retient deux grandes hypothèses ayant émergé de ces courants :

¹³⁸ Les auteurs assimilés à ce courant sont : Saint-Simon, Owen, Gray, Bray, Proudhon, Gesell, Milhaud, etc. À ce sujet, voir Blanc [1998 : 88 sq].

¹³⁹ À la différence de l'approche par le marché qui considère que l'équilibre économique est atteint dès lors que l'offre égalise la demande sur chacun des marchés ou sur l'ensemble des marchés, les auteurs que nous évoquons résonnent à partir du circuit économique, ils étudient donc la circulation des revenus. Le revenu doit en effet permettre d'écouler les biens produits parallèlement à la création de revenu. Or, la thésaurisation réduit les flux de revenus et ne permet pas de conduire à l'égalisation des revenus et des biens produits. « *La loi de Say est rompue* » [Blanc, 1998 : 91].

- Une monnaie de consommation qui doit être dépensée très rapidement et dans sa totalité. Cette proposition implique que cette monnaie ne peut pas être thésaurisée suite à la distribution du revenu et donc durant le cycle de production suivant.
- Une monnaie de consommation qui doit être dépensée à l'endroit même où a eu lieu la production (et donc la formation du revenu). Selon cette approche, l'appauvrissement local résulte de la fuite des revenus vers d'autres lieux de consommation et d'investissement qu'il s'agit donc de réduire.

En termes organisationnels, ces deux « utopies » conduisent à des positions différentes. Les premiers militent en effet pour rompre avec la thésaurisation et décourager l'épargne. Pour les seconds, il s'agit de viser à la mise en place de circuits économiques locaux.

Il nous semble que certains aspects institutionnalisés de la dette dans notre contexte d'étude peuvent être rapprochés de cette démarche théorique.

B. Hypothèses empiriques : le réseau social, support de la circulation de la monnaie et d'autres richesses dans le contexte étudié

Nos observations empiriques montrent en effet que le fonctionnement de la dette est tourné vers la circulation non seulement de la monnaie mais de toute autre richesse, de tout autre bien, périssable ou non, susceptible de servir des fins productives ou de simple consommation, et qu'il est donc souhaitable de ne pas thésauriser, c'est-à-dire de priver les autres ménages d'une utilisation potentielle [voir identité 2].

En revanche, contrairement aux démarches théoriques qui prennent place dans un cadre régulé par l'entité étatique ou le marché (c'est-à-dire, une organisation extérieure aux individus, acteurs) nous avons mis en évidence que cette circulation s'appuie et est régulée au niveau du réseau social par le biais de liens sociaux plus ou moins étroits [voir identité 1]. Au cœur de ce système de circulation de la monnaie et d'autres richesses, il n'y a donc pas à proprement parler d'intermédiaire « *achetant et vendant les 'épargnes' des autres sous la forme de dettes non encore échues en échange de ses propres dettes échues* » [Maucourant, 2001: 280]. Cependant, nous retrouvons au travers de la dualité du positionnement de chacun au sein du réseau social à la fois en tant que créancier et, en tant que débiteur [identité 3], les deux fonctions simultanées d'épargne et d'octroi de crédit qui caractérisent le système bancaire.

En effet, en extrapolant quelque peu, nous pouvons affirmer qu'au travers de cet entrelacs de dettes, chacun occupe d'une certaine façon la position du banquier : il (ou elle) achète l'épargne de certains pour rembourser l'épargne empruntée à d'autres en même temps qu'il met à disposition sa propre épargne¹⁴⁰.

Si l'équivalence quantitative des deux positions (créancier/débiteur) n'a guère de

¹⁴⁰ Nous pensons que cette absence de rupture entre le personnage du prêteur et de l'emprunteur trouve une illustration au travers de l'emploi du terme « prestar ». En effet, celui-ci est aussi bien employé pour signifier emprunter que pour signifier prêter. L'emploi du terme « prestar » pour signifier deux actions distinctes semble illustrer que la relation marchande n'a pas opéré de rupture entre d'un côté un intermédiaire qui prête de l'argent (le sien ou celui d'autres) et d'un autre côté un client, qui emprunte l'argent d'autres personnes.

sens, il semble pour autant inconcevable qu'un individu conserve sur le long terme une position de débiteur sans jamais occuper celle de créancier. Contrairement au marché, le support procuré par le réseau social révèle deux éléments primordiaux pour notre recherche :

- La rupture opérée par le marché ou par l'entité étatique n'a pas eu lieu, la dette est assimilée à un rapport social liant des individus et des groupes¹⁴¹ : un individu ne peut perpétuellement faire valoir des droits sans jamais faire face à des obligations. Le prix ne solde pas la relation.
- Les critères d'inclusion et d'exclusion dans cette « organisation » de circulation monétaire ne se cantonnent pas à la solvabilité de chacun par rapport à un prix donné, le prix n'est pas le moyen discriminant pour que la relation s'établisse.

Ces deux caractéristiques correspondent à la logique de *lien de clientèle* décrite dans notre cadre théorique (*chapitre 1, section 4*), laquelle permet « *d'affirmer [...] les positions et ainsi de hiérarchiser les partenaires et leur statut respectif* » [Servet, 2006a : 434, à paraître].

La dette matérialise donc simultanément une *double interdépendance* : sociale et économique. Ces précisions empiriques et théoriques présentent des implications essentielles pour notre recherche.

§2. L'homogénéisation des comportements au travers de l'institution de la dette : aspects théoriques et conséquences méthodologiques

Le rapprochement de nos observations empiriques à un modèle explicatif théorique nous a en effet conduit à l'identification de logiques communes formant une norme générale de comportement vis-à-vis de la circulation de la monnaie et des richesses au travers du phénomène de la dette. Ce phénomène de la dette s'apparente ainsi à une institution, c'est-à-dire à une forme de médiation entre les niveaux d'action individuels et collectifs. Elle est ainsi entendue comme une « *action collective incitant l'action individuelle et soutenant un ordre social* » [Coréi, 1995 : 35]. En ce sens, elle permet une certaine forme d'homogénéisation des comportements individuels (par le biais de normes de comportement) laquelle homogénéisation se déploie de manière verticale, en tant que relation à la totalité sociale et de manière horizontale, au niveau de l'interaction entre les acteurs.

De nombreuses questions se posent alors. La première concerne les modalités de cette homogénéisation qui autorise l'émergence de normes de comportement. Par quels phénomènes appréhender cette articulation entre les normes de comportement instituées et les pratiques horizontales issues de l'interaction entre les individus ? La seconde porte sur la manière dont une norme existante se perpétue et s'enracine au travers des actes individuels. Par quel biais la norme préexistante influence-t-elle nos comportements et comment les individus s'accommodent-ils de ces règles ? La troisième question interroge la déviation des comportements de la norme préexistante. Enfin, la dernière question

¹⁴¹ La figure 1.1 illustre le rôle principal de la dette en tant que médiation entre les individus et les groupes. Elle permet de répondre à ces questions en tant que médiation principale d'un processus d'interaction sociale. Nous nous limiterons donc à évoquer

quelques modèles explicatifs ayant abordé chacune de ces questions (A). Puis nous nous intéresserons aux implications méthodologiques pour notre recherche (B).

A. Figures du phénomène d'homogénéisation des comportements

Des réponses à ces questions sont abordées au travers de différents modèles théoriques rencontrant de nombreuses applications empiriques ¹⁴². Nous n'abordons ici que succinctement ces modèles.

La vision de l'homogénéisation proposée ici s'inspire des travaux de Jérôme Blanc [1998]. Elle est fondée sur une approche en termes d'interaction permanente entre les normes constituées et l'action collective ou « *collectif des comportements individuels* » [ibid : 369].

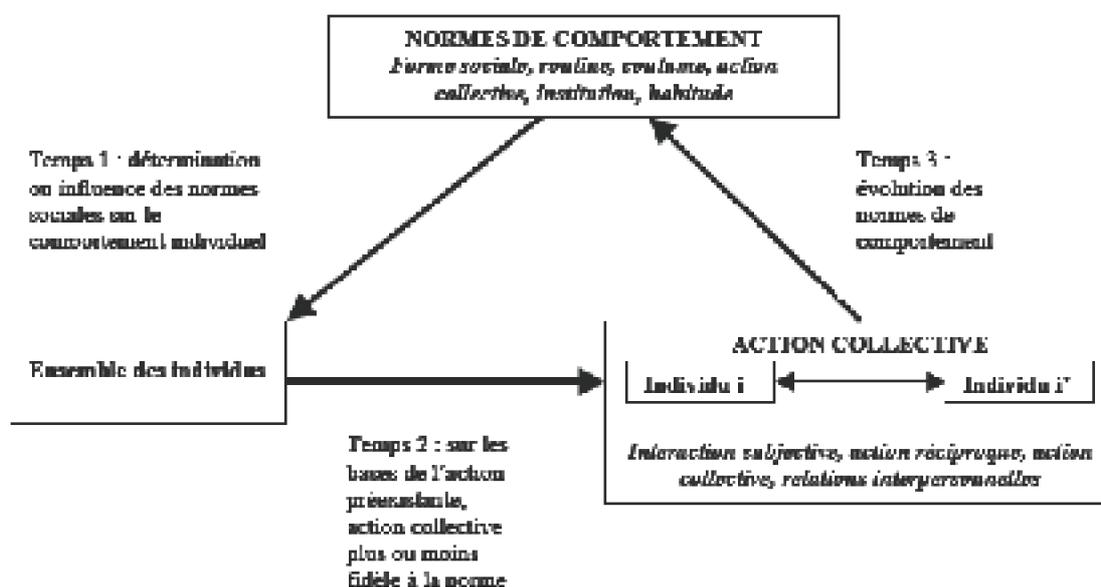


Figure 10. Étapes de l'homogénéisation des comportements

Source : Blanc [1998 :369]

Sur cette base, trois figures de l'homogénéisation des comportements peuvent être examinées. Leur capacité explicative est double. Elles permettent à la fois de comprendre les comportements individuels mais affirment surtout le caractère éminemment collectif de chaque phase de l'homogénéisation des comportements.

Tableau 22. Figures de l'homogénéisation des comportements

¹⁴² Voir par exemple une application au cas des monnaies parallèles proposée par Blanc [1998 et 2000].

	1. Enracinement, perpétuation de la norme	2. Déviation des comportements vis-à-vis d'une norme	3. Émergence d'une nouvelle norme
Outils analytiques	Mimétisme, Coutume (Girard [1974], Simmel [1987])	Défection / prise de parole (Hirschman [1986])	Convention (Économie des conventions)
Schéma d'interaction	Le processus d'intégration sociale d'une norme s'appuie sur la définition des actes individuels les uns par rapport aux autres (mimétisme) et la perpétuation de ce comportement (coutume)	La formation de l'action collective accompagne la déviation des comportements individuels vis-à-vis de la norme	L'interaction subjective entre individus forme un tiers objectivé qui permet la modification des normes. La confiance joue un rôle prépondérant.

Source : élaboration personnelle à partir de Blanc [1998]

Ainsi, si l'unité d'analyse de référence peut, à certaines étapes, être ramenée au comportement individuel, les phénomènes décrits ci-dessus ne peuvent être appréhendés de manière figée, ils doivent donc être compris comme des actions collectives simultanées illustrant une « *adaptation perpétuelle des normes par l'interaction systématique des comportements et l'apparition de comportements déviants* » [op.cit :369]. Une simplification de la distinction analytique en trois temps illustre l'interaction permanente entre les normes sociales et l'action collective saisie au travers du « *collectif des comportements individuels* » [id].

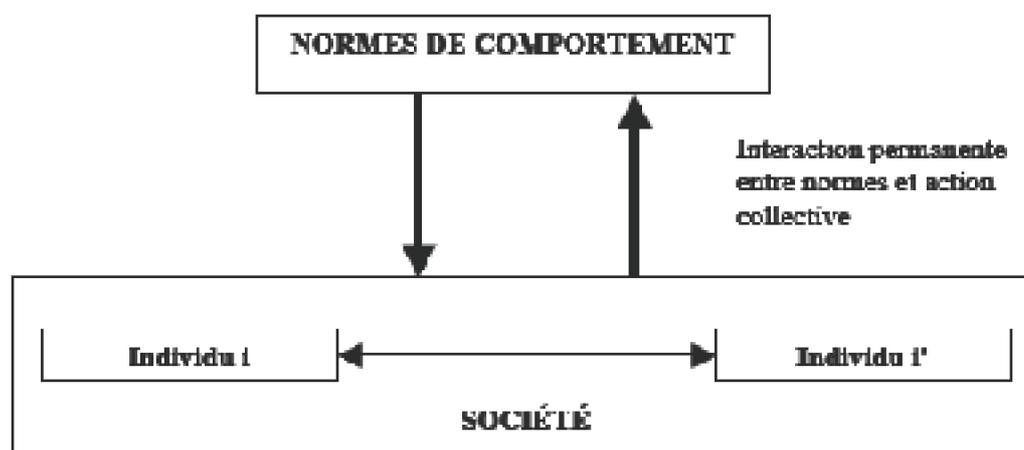


Figure 11. Interaction normes et action collective

Source : Blanc [1998 : 369]

L'action collective apparaît donc comme le vecteur central du processus d'émergence d'une nouvelle norme, de son intégration et de son évolution. La réalisation de chacune des étapes ne peut s'envisager en dehors de l'action collective. Cet enseignement nous semble porteur de conséquences méthodologiques pour l'objet de notre recherche.

B. Implications méthodologiques

Commons distingue deux formes (ou idéaux-types) de l'institution. L'institution peut prendre une forme organisée ou une forme non-organisée, informelle. La première forme désigne les organisations structurées telles que la famille, l'entreprise, le syndicat ou encore l'État c'est-à-dire « *tout ensemble d'hommes se livrant à une action concertée en vue d'atteindre un but dans l'avenir* » [Perroux, 1974, cité par Maucourant, 2001]. La seconde forme se rapproche de la coutume c'est-à-dire qu'elle ne résulte pas d'un « *dessein conscient* » [id]. Le point commun entre ces deux formes institutionnelles est qu'elles définissent un cadre auquel les acteurs s'adaptent et au sein duquel ils réalisent des choix. Ils peuvent également au travers de leurs pratiques faire évoluer ce cadre.

Par rapport à ce schéma analytique, l'institution de la dette telle que nous l'avons décrite relève davantage de la seconde catégorie d'institutions identifiées par Commons, ce qui ne signifie pas qu'elle soit dénuée de toute finalité sociale comme nous l'avons souligné. Cette institution constitue donc un cadre qui s'impose à chaque individu tout en étant le résultat des actions individuelles. Formé de droits et d'obligations (voir *supra*, Section 4, §1.B), ce cadre est à la fois contraignant et permissif¹⁴³. Enfin, nous avons insisté sur son caractère *évolutif*. Les transformations peuvent résulter d'une *dynamique endogène*, rythmée par l'évolution des rapports au sein du réseau social ou entre groupes sociaux ; elles sont également le fruit de perturbations *exogènes* qui peuvent générer des modifications de comportements individuels et /ou collectifs.

Quant au dispositif de microfinance que nous étudions en tentant d'analyser de quelle manière celui-ci va entrer en interaction avec les pratiques de la dette observées au sein du réseau social (ou encore nommées *informalités financières*), il peut être appréhendé comme une forme structurée, formalisée d'institution véhiculant des normes de comportement vis-à-vis de l'acte d'endettement distinctes de celles instituées au sein du réseau social. Au risque de caricaturer quelque peu, le cadre institutionnel fourni par l'IMF se rapproche du cadre institutionnel du marché : la relation contractuelle individualisée prend le pas sur le réseau social comme support au lien d'endettement.

L'implantation de l'IMF véhicule donc une individualisation des pratiques d'endettement, en se positionnant comme intermédiaire chargé de collecter l'épargne et d'octroyer des crédits. La question qui se pose alors est la suivante : l'accès aux services financiers du dispositif de microfinance vient-il rompre l'interdépendance économique et sociale au cœur des pratiques instituées d'endettement?

Conclusion du chapitre

Ainsi formulée, notre problématique de recherche s'intéresse donc à l'évolution des comportements individuels et collectifs vis-à-vis des normes préexistantes suite à l'apparition d'opportunités d'endettement qui ne coïncident pas totalement avec les pratiques traditionnelles ou coutumières d'endettement dans notre contexte d'étude. En

¹⁴³ Pour reprendre l'idée de Commons [1992] selon laquelle l'action collective peut bénéficier aux intérêts personnels.

effet, le caractère exogène du dispositif ne signifie pas pour autant que celui-ci s'impose aux acteurs sans que ceux-ci n'aient aucune prise. Il se produit un *processus d'appropriation* individuel et collectif.

En effet, nous avons vu au travers des modèles proposés précédemment que le processus d'intégration sociale d'une nouvelle norme de comportement ne peut s'imposer de lui-même mais ne peut pas non plus résulter des seuls calculs individuels. Dès lors, l'analyse ne peut se cantonner à isoler les arbitrages réalisés de manière individuelle ou occulter la dynamique du phénomène à un double niveau : collectif et individuel. Le terme collectif recouvre lui-même deux réalités qu'il faut distinguer. Il doit être entendu comme le collectif des comportements individuels c'est-à-dire le résultat de l'ensemble des interactions inter-individuelles, des relations interpersonnelles mais également comme une action collectivement engagée pour atteindre un but précis.

Enfin, cette appropriation n'est pas homogène socialement ; elle dépend de la capacité des différents groupes sociaux à s'imposer dans ce *processus d'appropriation*. Au total donc, cette appropriation est porteuse d'enseignements analytiques importants puisqu'elle va exprimer l'interaction entre les pratiques individuelles et les contraintes collectives.

Chapitre 5. Les finances rurales et la microfinance au Mexique

« Si l'assistance devait se fonder sur les intérêts du pauvre, il n'y aurait, en principe, aucune limite possible à la transmission de la propriété en faveur du pauvre, une transmission qui conduirait à l'égalité de tous ». [Simmel, 2005 (1908) : 49]

Introduction

Le secteur « formel » des finances rurales au Mexique se caractérisait au début des années 2000 par une disparité importante dans la couverture des régions rurales voire la quasi-absence d'institutions financières dans certaines zones isolées [Bouquet et Cruz, 2002]. Pour illustrer cette situation, remarquons que la densité bancaire dans l'État d'Oaxaca a été évaluée à une succursale pour 29.000 habitants alors que la moyenne nationale est d'une succursale pour 12.000 habitants [Arredondo Casillas, 2003]. À côté du secteur bancaire, le secteur non-bancaire est très hétérogène tant du point de vue des modalités d'intervention et d'implantation que du point de vue des figures juridiques prises par les différentes interventions.

Cependant, malgré l'implication de l'État fédéral qui a toujours prévalu dans le secteur des finances rurales, son rôle s'est longtemps cantonné dans ce domaine à celui d'acteur, par le biais du crédit subventionné (*Section 1*) ou d'autres interventions mais pas de régulateur. Ainsi, l'absence de cadre juridique encadrant les activités d'une grande

disparité d'acteurs a constitué jusqu'à récemment l'une des défaillances de ce secteur au Mexique. L'approbation et la mise en œuvre de la LACP (Ley de Ahorro y Crédito Popular) en juin 2001 marque un tournant dans l'histoire des finances rurales. Ce nouveau rôle dévolu à l'État a notamment été impulsé par l'apparition de nouveaux acteurs depuis une vingtaine d'années, tant au Mexique que partout dans le monde¹⁴⁴ et dont la philosophie orientée vers la promotion de services financiers ruraux¹⁴⁵, a engendré une rupture profonde avec le traditionnel crédit agricole subventionné (*Section 2*). En effet, l'inadéquation de l'offre de crédit rural à la demande a laissé émerger un secteur dénommé microfinance.

L'essor de la microfinance a été favorisé par des initiatives que l'on peut qualifier de « privées »¹⁴⁶ ainsi que par les pouvoirs publics au travers des États ou des Bailleurs de fonds. Activité « rentable » ou tout au moins « pérenne » pour certains et instrument « efficace » de lutte contre la pauvreté pour d'autres, la microfinance est consensuelle dans le sens où elle réconcilie deux ambitions que l'on considérerait jusque-là « inconciliables » : lutter contre la pauvreté tout en favorisant l'essor de l'initiative privée, du « marché ».

Parmi les nombreuses initiatives observées au Mexique, nous présenterons dans une dernière section le dispositif sur lequel est basée notre recherche. Nous aborderons ainsi ses modalités d'implantation et d'intervention (*Section 3*).

Section 1. Les échecs du système de crédit agricole étatique

Le système de financement rural qui a prévalu jusque dans les années 1990 était caractérisé par un fort interventionnisme étatique au travers de règles de fonctionnement du secteur mais surtout par le biais de banques de développement et d'autres organismes publics. Par ailleurs, l'accent du système était mis sur l'accès au crédit combiné à l'assurance mais non sur l'épargne [Bouquet et Cruz, 2002]. On peut situer l'échec de ce système à deux niveaux : en termes de viabilité financière (§1) et en termes de développement (§2).

§1. Un système coûteux et peu opérationnel

Les deux institutions clés du système de crédit dirigé qui a prévalu jusque dans les années 1990 étaient Banrural (Banco Nacional de Crédito Rural) et le FIRA (Fideicomisos Instituidos en relación a la Agricultura). Le premier est une banque de premier rang fonctionnant sur le schéma : une agence centrale, des centres régionaux (12) et des

¹⁴⁴ Un recensement réalisé par l'IFPRI (International Food Policy Research Institute) dans 85 pays, montre l'existence de 1500 institutions de microfinance atteignant 54 millions de personnes. Ce chiffre est bien en deçà de la réalité des initiatives dans ce domaine.

¹⁴⁵ C'est-à-dire proposant des services de crédit, épargne, et assurance.

¹⁴⁶ Dans certains contextes, les banques commerciales ont été attirées par la microfinance dans la mesure où cette dernière constituait une « nouvelle niche de marché ». Cette situation est illustrée par le cas du Chili [CGAP, 2001 : 6].

succursales rurales (528 en 1988). Le second est une agence financière officielle constituée de cinq fonds spéciaux (Fideicomisos), agissant comme une banque de second rang sous la tutelle de Banco de México et qui disposait de mécanismes incitatifs divers pour promouvoir la participation des banques commerciales dans l'octroi de crédit agricole. Enfin, le système comprenait une entreprise publique d'assurance agricole qui assurait les crédits octroyés par le biais de Banrural et du FIRA.

Trois facteurs ont participé à l'échec du système sur le plan financier. Le premier tient aux subventions pour conserver un niveau d'intérêt déconnecté du niveau de risque réel. Le second facteur concerne les coûts d'opération élevés résultant d'une part de l'hétérogénéité des produits proposés et d'autre part, de la faible productivité des employés en surnombre¹⁴⁷. Enfin, le troisième facteur concerne le faible degré de récupération de l'argent prêté. Ainsi, en 1993, 40% du portefeuille de prêt était constitué de crédits difficilement récupérables [Tarrab, 2003]¹⁴⁸.

Par conséquent, le coût fiscal annuel moyen de ce système durant la période 1983-1992 s'est révélé être très élevé : les coûts d'opération représentaient environ 13% du PIB agricole annuel tandis que les coûts générés par les taux d'intérêts subventionnés représentaient 10% de ce même PIB [Arredondo Casillas, 2003]. Ainsi, durant cette même période, le coût de ce système par dollar prêté a oscillé entre US\$ 0,49 et US\$ 1,03. Si la dimension financière, le système doit aussi être appréhendé du point de vue de son impact sur la sphère réelle en termes de production ou d'amélioration des conditions de vie des paysans mexicains. De ce point de vue, le système financier rural centralisé a également échoué.

§2. Des montants élevés de transferts mais peu de développement¹⁴⁹

Le système financier rural subventionné par l'État présentait certains atouts tenant notamment à un bon niveau de pénétration des succursales de Banrural tant du point de vue du nombre de producteurs atteints que du point de vue de la profondeur de la portée des services vers des producteurs à bas revenus. Cependant, malgré l'importance des transferts réalisés sous forme de crédit vers la production agricole¹⁵⁰, le système financier rural centralisé n'a pas permis d'impulser un développement économique des zones rurales au Mexique. Selon Bouquet et Cruz [2002] deux critères principaux

¹⁴⁷ Le niveau de portefeuille par employé était deux fois plus faible que le ratio des employés dans les banques privées [Tarrab, 2003].

¹⁴⁸ Plusieurs explications sont avancées par Bouquet et Cruz [2003] : du point de vue technique, il semble que les prêts aient été octroyés sans évaluation préalable de la capacité de remboursement ou de la qualité du projet productif de l'emprunteur. Les octrois de prêts dépendaient davantage d'orientations générales sur la base des priorités nationales. L'autre dimension ayant influencé ce faible niveau de récupération des crédits octroyés par Banrural est politique puisqu'elle concerne les manipulations politiques et les condamnations de la dette à l'approche d'échéances électorales [*ibid* : 23].

¹⁴⁹ Traduit de Bouquet et Cruz [2003 : 25]

¹⁵⁰ En 1980, le crédit agricole a atteint 48% du PIB de ce secteur [*ibid* : 25].

conduisent à cette conclusion. D'une part, il existe durant toute cette période un décalage considérable la part de ce secteur dans le portefeuille de crédit et sa participation au PIB du pays. Ainsi pour illustrer ce décalage, en 1980 le secteur agricole constituait 15,2% du portefeuille de crédits privés et n'a contribué qu'à hauteur de 8,2% au PIB du Mexique cette même année. Par ailleurs, les indicateurs de développement dans les zones rurales ne se sont pas avérés satisfaisants et à partir des années 1970, les niveaux élevés de marginalisation associés au manque d'opportunités économiques dans ces zones suscitent des velléités de migration vers les zones urbaines ou encore vers les Etats-Unis. Enfin, les inégalités de distribution des richesses dans le milieu rural n'ont pas diminué durant la période malgré la réforme agraire qui avait engendré la redistribution des terres

151 .

À partir de 1989, l'État engage sa politique de crédit agricole dans une réforme importante afin d'aboutir non pas à un retrait total mais à une modification de ses modalités d'intervention dans le but notamment de diminuer la charge fiscale que constitue l'appui au crédit agricole [Myhre, 1997]. Les réformes institutionnelles ont concerné principalement BANRURAL et FIRA. Banrural s'est vu réduire le nombre de succursales ainsi que le nombre de ses employés. Banrural est ainsi passé de 528 succursales en 1988 à 224 en 1994 et a réduit de 62% le nombre de ses employés sur la même période. Parallèlement, le nombre de bénéficiaires est passé de 800.000 à 224.000 et la superficie financée est passée de 7.2 à 1.1 millions d'hectares [*ibid*]. Si ces changements ont conduit Banrural à une baisse de sa dépendance vis-à-vis de l'État, ils ont d'un autre côté conduit à l'exclusion d'un grand nombre de paysans de l'accès au crédit. Ainsi, en 1991 seulement 9.6% des unités agricoles de 2 hectares ou moins alors que celles-ci représentaient plus de 34% du total des unités agricoles.

Pour les petits agriculteurs, un nouveau programme d'accès au crédit a été mis en place à partir de 1989 pour se substituer à Banrural et pour compenser la concentration des activités des banques commerciales sur les agriculteurs à potentiel productif élevé. Ce programme dénommé « crédit sur parole » permettait l'accès au crédit sans garantie, basé sur la responsabilisation de l'emprunteur. Il était mis en œuvre par le Pronasol (Programme National de Solidarité), à partir de 1993, ce programme a été repris par le programme des caisses solidaires, dispositif de caisses rurales mis en œuvre par Desjardins [DID, 1998]. Cependant, le programme de crédit proposé par le Pronasol n'est pas comparable avec l'activité de crédit de Banrural. Les montants octroyés sont très faibles et la couverture bien inférieure à celle de Banrural. Jusqu'en 1993, Pronasol couvrait 35,4% du total de la superficie en hectare couverte par Banrural entre 1988 et 1993 [*op.cit*]

En dehors des institutions émanant de l'initiative publique, le secteur des finances populaires est très développé au Mexique et s'enracine dans une tradition de plus de 50

¹⁵¹ La Ley de Ejidos de 1920, met en place une nouvelle forme juridique d'usage de la terre. Celle-ci, par le biais de l'Ejido devient la "propriété sociale". Les terres provenant du démantèlement des grandes propriétés étaient attribuées de façon communautaire à des groupes de paysans qui en faisaient la demande, chaque famille disposant d'un droit transmissible, mais inaliénable à des tiers. La propriété privée subsistait, mais sa taille était réglementée. Ce fondement de la réforme agraire mexicaine a été remis en cause par la Nueva Ley Agraria de 1992 qui modifie l'article 27 pour autoriser la propriété privée (privatisation) de l'ejido.

années impulsée au départ par les initiatives de l'église. Ce secteur comprend une grande variété d'organismes dont l'activité n'est pas toujours orientée vers le milieu rural et n'est pas uniquement orientée vers les services de crédit mais comprend aussi des initiatives de collecte de l'épargne. Nous résumons rapidement dans ce qui suit la situation globale du secteur des finances populaires au Mexique (comprenant entre autres les finances rurales) et abordons les principales réformes récemment impulsées.

Section 2. Le secteur des finances populaires

À côté des intermédiaires bancaires privés ou émanant de l'autorité publique, les intermédiaires financiers non-bancaires desservent 2,5 millions de personnes (en dehors de BANSEFI). Ces intermédiaires interviennent sous différentes figures juridiques et différents statuts légaux (§1). L'absence de cadre légal encadrant l'activité d'une partie des acteurs intervenant dans le secteur a eu pour conséquence que beaucoup d'entre eux ont pu capter et gérer de l'épargne. Certaines faillites ont cependant fait prendre conscience des risques encourus par les épargnants et ont montré la nécessité d'encadrer ces activités de crédit et de collecte d'épargne de ces structures pour protéger les épargnants. Cette évolution a conduit à la promulgation de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) qui doit aboutir à une rationalisation du secteur (§2).

§1. Le secteur des finances populaires avant la mise en œuvre de la LACP.

Le secteur des finances populaires comprend une grande diversité de figures juridiques et de statuts légaux. Le schéma ci-dessous résume la situation qui prévalait avant la mise en application de la LACP.

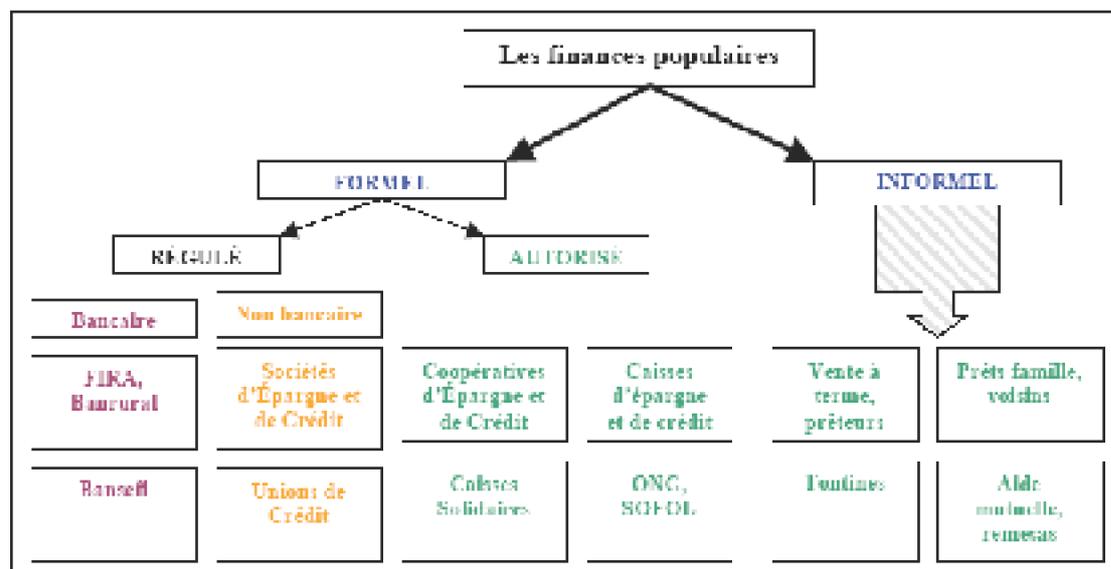


Figure 12. Structuration du secteur des finances populaires avant la mise en application de la LACP.

Source : À partir de Buscail [2005].

La banque de l'épargne nationale et des services financiers (BANSEFI), a été créée

sur les bases d'une transformation du Pahnal (patronage de l'épargne nationale) en 2002. Cette évolution s'inscrit dans la lignée des réformes impulsées par la LACP, dans cette optique, Bansefi doit devenir la banque du secteur populaire d'épargne et de crédit. Elle se voit attribuer un rôle à un double niveau. En tant que banque de premier rang, Bansefi doit capter l'épargne nationale au travers de ses 560 succursales réparties dans des zones urbaines, semi-rurales et rurales¹⁵². Une étude de 2005 évalue à 2,6 millions le nombre de dépositaires auprès de Bansefi [CGAP, 2005]. En tant que banque de développement de second rang, Bansefi a par ailleurs la charge d'offrir des services financiers et de l'appui technique aux établissements d'épargne et de crédit populaire. En particulier, Bansefi est responsable du diagnostic et de la réhabilitation des entités d'épargne et de crédit durant la phase de transition à la LACP.

Les Unions de crédit proposent des services de crédit agricole et de crédit rural et collectent l'épargne. Elles ont été créées en 1932 pour permettre aux paysans de capter des crédits subventionnés par l'État. Cependant, suite à la crise de Banrural dans les années 1990, l'Etat a soutenu la croissance des activités des Unions de Crédit ce qui a généré de graves difficultés et s'est soldé par la disparition d'un grand nombre d'entre elles.

Les coopératives d'épargne et de crédit et les caisses solidaires sont des acteurs importants du secteur des finances populaires. Les 300 coopératives constituent 2,1 millions de membres et les caisses solidaires (qui font suite au programme « crédito a la palabra ») atteignent 340.000 membres par la biais d'environ 300 caisses solidaires et plus de 1500 caisses locales. Les coopératives recouvrent une grande diversité d'institutions dont la couverture varie du micro-local à une couverture nationale. Caja popular Mexicana est l'une des plus grandes structures financières coopératives, elle regroupe plus de 300.000 membres. En revanche, contrairement aux caisses solidaires qui de par leur implantation en milieu rural atteignent des populations vivant dans des zones très reculées Caja Popular Mexicana a un degré assez faible de pénétration dans ces localités marginalisées.

Les sociétés d'épargne et de crédit (SAP) se distinguent des caisses d'épargne et de crédit par le fait qu'elles doivent se conformer aux critères de la CNBV (Commission Nationale Bancaire et de Valeurs), elles sont donc depuis 1993 des entités régulées [Buscail, 2005]. On compte environ 400 SAP qui rassemblent 500.000 membres.

Enfin, le secteur de la microfinance à proprement parler est constitué principalement d'ONG et de SOFOL (sociétés financières à objet limité). La plus importante ONG présente au Mexique est Compartamos qui compte plus de 300.000 clients [CGAP, 2005].

Malgré la grande diversité d'acteurs intervenant dans le secteur dit des finances populaires, le taux de pénétration demeure faible et une faible proportion de ces entités s'installe dans des zones reculées, marginalisées. Le niveau national moyen est d'une succursale pour 9.799 habitants mais ce chiffre varie fortement d'une région à l'autre. Ainsi dans la capitale de México, le chiffre est de 1 succursale/5.222 habitants alors que dans le Chiapas le taux de pénétration est de 1 succursale/19.604 habitants¹⁵³ [ibid].

¹⁵² 190 succursales sont considérées comme d'implantation rurale.

Dans l'optique d'améliorer l'accessibilité à des services financiers en zone rurale et en vue d'en assurer la pérennité, l'État mexicain, appuyé par la Banque Mondiale a mis en place le PATMIR (Programme d'Assistance Technique au Microfinancement Rural) qui a débuté en 2000. ce programme régionalisé ne couvre que les régions les plus pauvres du Mexique. Le PATMIR est supervisé au niveau national par le Ministère de l'Agriculture, l'Élevage, le Développement Rural, la Pêche et l'Alimentation (SAGARPA). Il est divisé en sept projets régionaux couvrant onze états fédérés parmi les plus pauvres du pays : Chiapas ; Tabasco ; Huasteca ; Guerrero et Morelos ; Veracruz ; Oaxaca ; Michoacán ; l'état de Mexico ; Puebla et Tlaxcala). Les organismes en charge de la mise en œuvre du programme sélectionnent un certain nombre d'IMF qu'ils vont assister, ces IMF appartiennent à un ensemble d'IMF préalablement identifiées car répondant à des critères stricts comme leur zone d'intervention, le nombre de femmes clientes du dispositif , l'épargne collectée doit constituer la principale source pour octroyer des crédits, enfin, elles doivent être disposées en entrant dans le cadre légal de la LACP [Buscaïl, 2005].

§2. La loi d'épargne et de crédit populaire (LACP)

Jusqu'à l'approbation de la LACP en juin 2001, les finances populaires intervenaient dans un cadre légal déficient voire incohérent. L'incohérence est illustrée par les SAP (sociétés d'épargne et de crédit), régulées par la CNBV alors que les CAP (Coopératives d'épargne et de crédit) n'étaient assujetties qu'à la loi des coopératives, laquelle ne prend pas en considération des provisions spécifiques pour les coopératives financières [Bouquet et Cruz : 66]. Au-delà de ces incohérences, un certain nombre de faillites intervenues durant les années 1990 et dont certaines ont résulté de pratiques frauduleuses ont rendu l'élaboration d'une loi indispensable pour protéger les épargnants.

Les entités existantes doivent théoriquement s'incorporer à terme dans l'un des deux statuts prévus par la LACP : le statut de société coopérative d'épargne et de crédit (SCAP) et le statut de société financière populaire (SFP). Les institutions (que nous nommerons EACP –entités d'épargne et de crédit populaire) bénéficiaient en théorie de deux années à partir de l'entrée en vigueur de la loi (juin 2001) pour adopter l'une des deux figures et obtenir l'autorisation de la CNBV pour pouvoir opérer. Par ailleurs, chaque entité, quelle soit SCAP ou SFP doit s'affilier à une fédération reconnue par la LACP, censée assurer une supervision auxiliaire [LACP, 2001, chapitre II, articles : 62 et suivants]. Pour les entités qui ne seraient pas affiliées à une fédération ¹⁵⁴, la loi prévoit de leur en désigner une d'office. Enfin, le dernier niveau de supervision avant celui de la CNBV, est pris en charge par une Confédération. Il existe une seule confédération au niveau national à l'heure actuelle : COFIPREM (Confédération des coopératives financières de la République Mexicaine).

Nous présentons ci-dessous une illustration de l'articulation entre les différents niveaux de régulation, supervision.

¹⁵³ Ces données incluent les institutions actuellement régulées par la CNBV ou celles qui sont en processus de régulation.

¹⁵⁴ Il existe pour le moment 6 fédérations autorisées, ce chiffre devrait passer à 9 d'ici à la fin de l'année 2005 [Discussion avec Pierre Gaches, responsable adjoint de la mise en œuvre du PATMIR-Oaxaca].

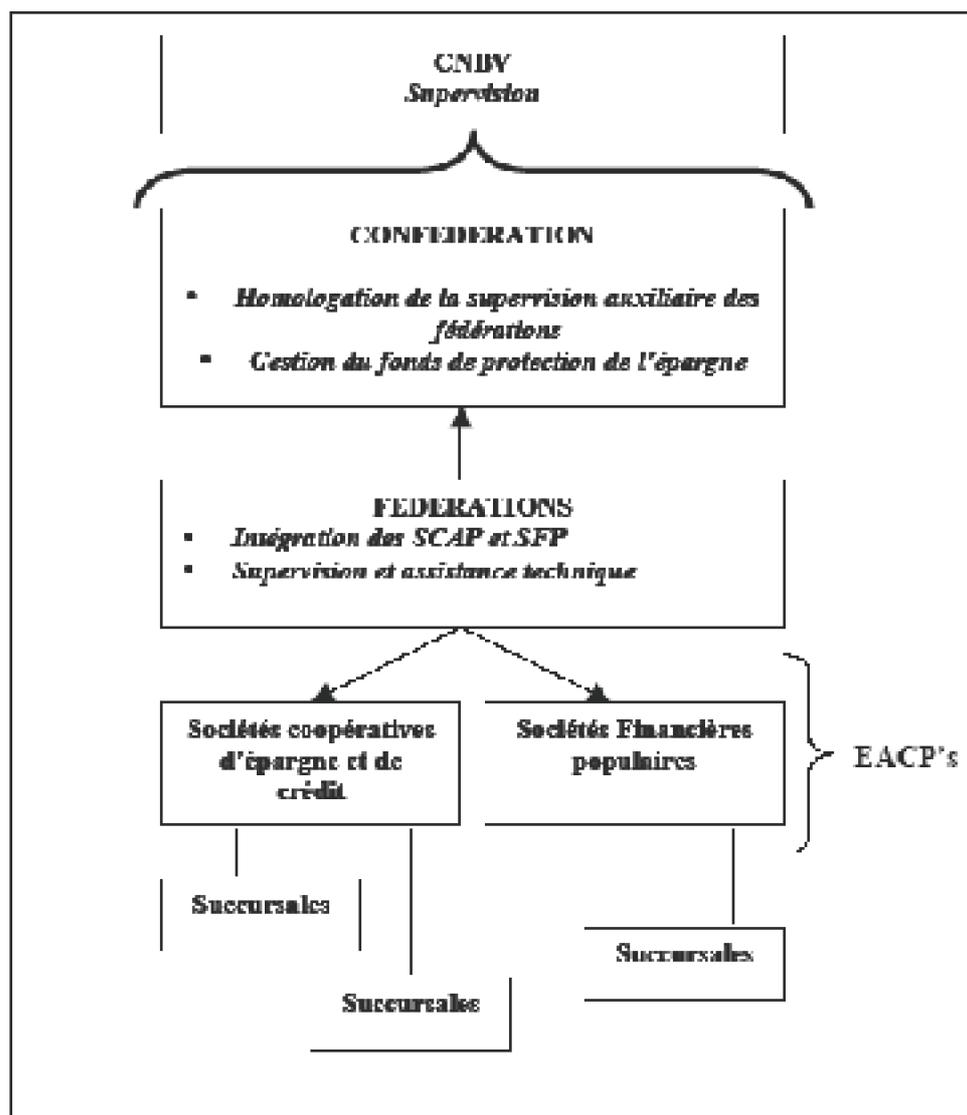


Figure 13. Schéma simplifié de la LACP

Source : Inspiré de Buscail [2005] et discussion avec Pierre Gaches [DGRV-PATMIR]

Soulignons qu'à l'heure actuelle de nombreuses EACP ne remplissent pas les critères de validation et d'intégration à la loi. Théoriquement, cette situation devrait mener à la cessation de leurs activités. Cette hypothèse semble peu réaliste car certaines EACP se mobilisent pour rejeter la loi et par ailleurs, les prochaines élections présidentielles qui auront lieu en août 2006 peuvent venir remettre en question les avancées de ces dernières années. Il est donc difficile à ce stade de savoir quelle sera la situation du secteur à terme.

Section 3. Description du dispositif de microfinance étudié

L'objectif d'intervention des microbanques créées et appuyées techniquement par l'AMUCSS (Association Mexicaine des Unions de Crédit du secteur Social) est de tenter

de dépasser les contraintes physiques (éloignement, difficultés d'accès), sociales (langue, confiance) et économiques (absence de garanties matérielles) des populations indiennes vivant en milieu rural, pour leur permettre d'accéder à un service de crédit et d'épargne de proximité. Cette volonté d'atteindre des populations dont la marginalisation découle de facteurs socio-économiques, culturels et géographiques (§1), elle prend par ailleurs appui sur un certains nombres de mécanismes d'intervention inspirés de l'expérience de la *Grameen Bank* au Bangladesh (§2).

§1. Une intervention motivée par un fort volontarisme envers des localités marginalisées.

A. Méthodologie d'implantation

Partant du constat de la faible présence voire de l'absence de dispositifs de finances populaires dans les zones rurales pauvres [voir Partie 2, chapitre 2, section 2], l'AMUCSS a souhaité, au travers de la création et l mise en œuvre de microbanques, tenter de développer des services financiers adaptés à la population qui vit dans ces localités. Ces microbanques sont implantées dans différents États de la république mexicaine ¹⁵⁵. Chaque microbanque est rattachée à un réseau supervisé au niveau étatique, lequel est intégré à une fédération nommé Fedrural. Jusqu'à présent le statut légal adopté par ces microbanques est celui de Sociétés Civiles, mais celui-ci est contraignant notamment pour l'une de leurs principales activités : la collecte d'épargne ¹⁵⁶.

La méthodologie d'implantation n'a pas été systématisée dès le démarrage des activités de chacune des microbanques. Aussi, celles-ci ont évolué différemment s'adaptant aux spécificités de leur contexte d'intervention et en fonction de la personnalité des personnels de terrain. En général, les microbanques sont soit implantées dans des villes secondaires de l'État soit dans des localités plus rurales mais où le potentiel d'activité justifie la présence d'une microbanque. À partir de cette implantation semi-urbaine, les promoteurs (salariés, agents de crédit) des microbanques se rendent dans les communautés environnantes afin de promouvoir les services de crédit et de collecter l'épargne. Dans certaines localités, les microbanques ont installé des succursales ou agences locales dont la structure allégée ¹⁵⁷ sert de relais à la microbanque. La méthodologie d'implantation de la microbanque principalement étudiée est résumée ci-dessous (Figure 14).

Précisons que ce dispositif vise à atteindre des populations vivant dans des zones non seulement rurales mais aussi montagneuses. Les « chefs lieux » sont généralement

¹⁵⁵ Actuellement, les Microbanques opèrent dans les régions suivantes: La Sierra du Nord de Puebla, La Sierra Mazatèque, Mixtèque, Sierra du Sud et Mixé de l'Etat de l'Oaxaca, la Région Sud Orientale de Morelos, Guerrero et la Région Huastèque.

¹⁵⁶ Théoriquement le statut de société civile n'autorise pas la structure à capter l'épargne. Cependant, le vide juridique qui prévalait et a prévalu depuis la création des microbanques leur a permis de le faire.

¹⁵⁷ L'agence comprend un local et un promoteur qui assure une présence régulière en dehors de ses visites vers des localités plus reculées.

accessibles par autocar moyennant plusieurs heures de route non goudronnée, en revanche, pour atteindre les autres localités, le salarié de la microbanque doit se rendre à pied ou en voiture si la route le permet. Cette stratégie d'intervention comporte donc des risques importants qu'il est difficile d'évaluer mais surtout de maîtriser totalement dans des régions où le brigandage est très courant. Elle est également coûteuse car la densité de clients dans certaines localités fait douter de la rentabilité de ce service. Des arbitrages doivent donc être réalisés entre des zones accessibles et très denses qui fournissent des revenus permettant de se rendre dans des zones peu denses et donc peu ou pas rentables.

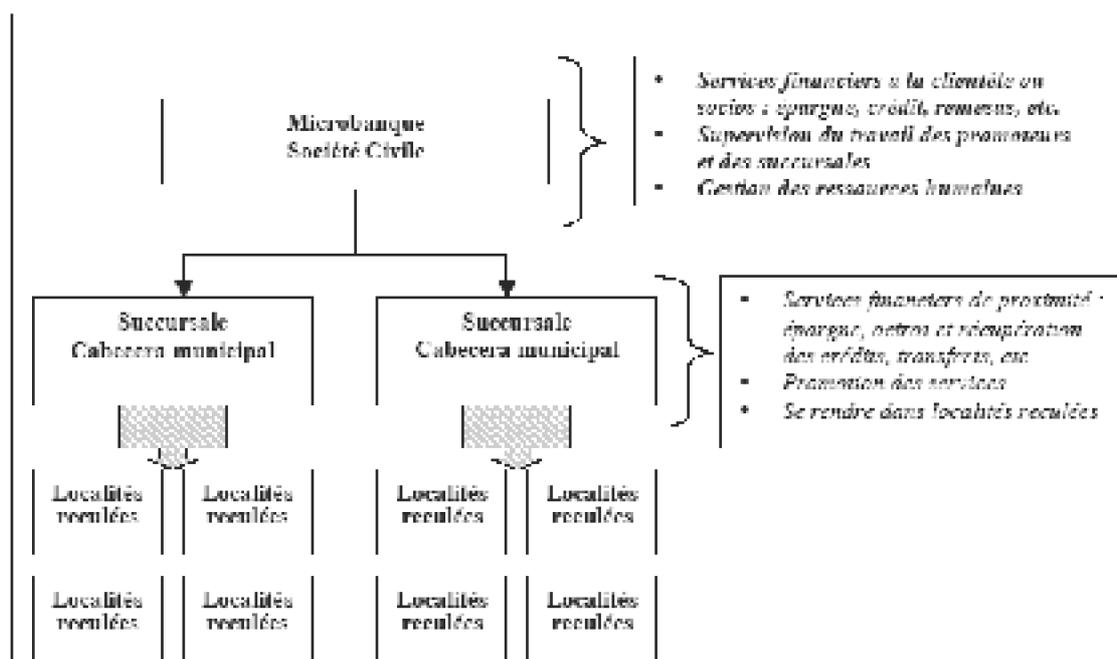


Figure 14. Modalités d'implantation et d'intervention du dispositif de microfinance étudié

Source : élaboration personnelle.

Au-delà des obstacles géographiques, l'obstacle linguistique est très prégnant, notamment dans les zones très reculées où l'espagnol est mal voire pas du tout maîtrisé. Les salariés responsables de ces zones doivent donc maîtriser la langue locale et sont dans tous les cas originaires de la zone d'implantation.

§2. Méthodologie d'intervention

A- Caractéristiques des produits de crédit

En matière de crédit, la méthodologie d'intervention des microbanques est largement inspirée du modèle *Grameen Bank* censée s'adapter au mieux aux caractéristiques des populations à faibles revenus : prêts de groupes formés sur la base d'une auto-sélection (*peer selection*) ; augmentation progressive du terme et des montants attribués (Tableau 23) et garantie solidaire pour les prêts de groupes.

Les prêts de groupes (lesquels comprennent entre 5 et 7 membres) sont en réalité

des crédits attribués à chacun des membres du groupe mais la caution est dite solidaire. Celle-ci implique qu'en cas de défaillance de l'un des partenaires du groupe, les autres membres se doivent de trouver une solution ensemble et en cas d'impasse, la co-responsabilité les oblige à rembourser la part de la personne défaillante. Le crédit est dit de libre disponibilité (*libre disponibilidad*), l'argent est prêté entre 4 et 12 mois et le taux d'intérêt est de l'ordre de 3 % par mois.

Remarquons enfin que pour pouvoir solliciter un crédit chaque personne doit devenir « associé » de la microbanque et doit donc s'acquitter du paiement d'une part sociale exigée à chaque sollicitation de crédit. Cette part sociale est de US\$ 10 et est rendue à la personne dès lors que celle-ci ne souhaite plus bénéficier des services de la microbanque

158 .

Tableau 23. Augmentation progressive du terme et des montants attribués

Nombre de cycles de crédit terminés	Montant du prêt correspondant (en US\$)	Durée du prêt
Premier crédit	100	4 mois
Second crédit	200	6 mois
Troisième crédit	300	9 mois
Quatrième crédit	400	12 mois
Cinquième crédit	500	12 mois
Sixième crédit	-600	12 mois

Source : Morvant [2005a]

Le crédit solidaire est très développé dans la Sierra Sur où nous avons mené l'essentiel de nos enquêtes et notamment la partie qualitative. En revanche, dans la Mixteca, les caractéristiques de la population locale et en particulier le niveau de migration qui prévaut dans cette région d'implantation ont des conséquences sur le type de services financiers offerts. Par ailleurs, dans la mesure où c'est une région de réception des transferts de la migration, le secteur des finances rurales y est très développé et la concurrence y est élevée ce qui génère une pression importante sur les taux d'intérêt [Morvant, 2005a]. La microbanque qui intervient dans la Sierra Sur se trouve quant à elle dans une situation de « quasi-monopole » si l'on analyse la présence de structures institutionnelles exogènes au contexte d'intervention qui procurent des services financiers. La seule localité étudiée qui compte un autre intervenant en finances rurales est San Agustin Loxicha qui compte en effet une antenne de Caja Popular Mexicana¹⁵⁹.

Les caractéristiques des autres services financiers proposés par les microbanques sont décrites ci-après.

¹⁵⁸ Cette part sociale est considérée par les associés comme de l'épargne. Il existe une certaine confusion sur la compréhension de l'objectif de la part sociale, y compris au niveau des salariés.

¹⁵⁹ Nous verrons aux chapitres 7 et 10 que les modalités d'intervention de Caja Popular Mexicana se distinguent de la microbanque. La concurrence est donc une réalité sur la frange la plus aisée de la population.

B- Autres services financiers

Les autres services financiers procurés par les microbanques sont :

- L'épargne courante ou à terme dont le dépôt minimal est de \$US 5.
- Le transfert ou plutôt l'acheminement de l'argent provenant de l'étranger ou d'autres villes du pays (*remesas*) par le biais d'une banque commerciale.
- L'encaissement des chèques contre de l'argent liquide.

En fonction des caractéristiques de son lieu d'implantation, chaque microbanque a été amenée à développer certaines activités davantage que d'autres. Le tableau 23 illustre les grandes différences qui existent entre les deux contextes de l'étude quantitative sur les produits d'épargne et de crédit.

Tableau 24. Activités développées par chaque microbanque étudiée

	Mixteca	Sierra Sur
Épargne	Capte beaucoup d'épargne à terme : plus de US\$ 300.000 accumulés pour 353 associés Montant moyen du dépôt par associé/client: US \$ 1000	Capte peu d'épargne US\$ 150.000 accumulés pour 2200 associés Montant moyen du dépôt par associé/client: US \$ 380
Crédit	Octroie des crédits individuels de montants élevés US \$ 140.000 accumulés	Octroie des crédits solidaires US \$ 200.000 accumulés

Source : Morvant [2005a].

Les données actualisées concernant le nombre de membres du dispositif étudié illustrent notamment la quasi- absence de crédits solidaires dans la Mixteca¹⁶⁰.

Tableau 25. Répartition des membres du dispositif selon le genre et type de crédit

Membres	Sierra Sur	Mixteca
Femmes	1470	191
Hommes	1170	192
TOTAL	3435	383
Groupes solidaires	414	1

Source : élaboration personnelle à partir des données actualisés de la microbanque, juillet 2005.

Conclusion du chapitre

L'implantation du dispositif de microfinance que nous étudions répond à l'objectif de

¹⁶⁰ Nous n'incluons ici que les données concernant les microbanques étudiées. Les données des autres microbanques du réseau n'apparaissent donc pas.

remédier à la faible couverture en services d'épargne et de crédit principalement observée dans les régions rurales du territoire mexicain et se faisant à l'exclusion des populations les plus pauvres, marginalisées socialement et économiquement. De cet objectif découle une méthodologie d'intervention spécifique visant à la fois à dépasser certaines barrières sociales, économiques, linguistiques et géographiques et à adapter au mieux les services offerts aux spécificités de la demande potentielle. Comme nous l'avons souligné, l'intervention est largement inspirée de l'expérience intensément médiatisée de la *Grameen Bank* au Bangladesh, laquelle a essaimé dans de nombreuses régions du monde. Cependant, loin d'une réplique aveugle, les dispositifs inspirés de ce modèle se sont adaptés au contexte local.

Ainsi en ce qui concerne le dispositif concerné, les caractéristiques des services proposés diffèrent sensiblement entre deux régions d'implantation aux caractéristiques socio-économiques divergentes.

L'initiative étudiée émane de la « société civile » mais s'inscrit dans le cadre de politiques publiques appuyées par la Banque Mondiale visant à accompagner le développement de l'offre de services financiers dans les régions où l'offre formelle est considérée comme insuffisante. Pour autant, si l'intervention de l'État est perçue de façon positive par la majorité des acteurs de la microfinance (décideurs politiques, bailleurs de fonds, etc.) ou des milieux académiques, celle-ci ne peut, selon certains, être que temporaire et vise à encadrer l'émergence d'institutions rentables.

Conclusion de la seconde partie

Cette partie avait pour but de présenter notre contexte d'étude et notamment de mettre en évidence les aspects institutionnalisés des pratiques de dettes / créances dans les villages étudiés. La description de l'organisation sociale et économique des villages étudiés a éclairé le rôle central des flux monétaires et financiers tant dans la vie économique et sociale des villages étudiés qu'au niveau de la famille, du réseau social. Afin de mettre à jour les règles sous-jacentes aux pratiques observées sur le terrain, nous avons procédé à des allers-retours multiples entre, d'une part, ce que l'on peut assimiler à une approche *macroéchelle* éclairant l'histoire, les règles de fonctionnement, normes de comportement et institutions et, d'autre part, une approche *microéchelle* privilégiant les pratiques personnelles et le vécu des acteurs dans leur quotidien.

Cette double approche nous a permis de dégager le point commun de la diversité des pratiques de dette-prêt observées sur le terrain. Par-delà une fonction économique immédiate l'acte de s'endetter est porteur d'une construction historique des conditions de reproduction économique et sociale de ces villages. La dette matérialise donc simultanément une *double interdépendance* : sociale et économique. Nos observations empiriques, couplées à une approche des dimensions collectives de l'action individuelle, montrent que la circulation de la dette et sa reproduction perpétuelle assurent le fonctionnement socio-économique du village. Ces précisions empiriques présentent des implications essentielles pour notre recherche.

En effet, nous avons ensuite démontré que cette circulation s'appuie et est régulée au niveau du réseau social par le biais de liens sociaux plus ou moins étroits. Les règles de la circulation des richesses monétaires et non monétaires qu'organise et incarne l'institution de la dette ne se font pas de manière fortuite, aveugle : cette circulation s'apparente à un mode à part entière de régulation et d'expression des relations sociales.

Ceci nous a conduit à un dernier point de méthode visant à démontrer que, contrairement au marché, le support procuré par le réseau social présente deux éléments primordiaux pour notre recherche. D'une part, la dette est assimilée à un rapport social liant des individus et des groupes : un individu ne peut perpétuellement faire valoir des *droits* sans jamais faire face à des *obligations*. Chaque transaction de dette-prêt s'insère dans une relation qui lui préexiste et qui perdure au-delà du remboursement de la somme due.

D'autre part, les critères d'inclusion et d'exclusion dans cette « organisation » de circulation monétaire ne se cantonnent pas à la solvabilité de chacun par rapport à un prix donné, le prix n'est pas le moyen discriminant pour que la relation s'établisse. Ces deux caractéristiques correspondent à la logique du *lien de clientèle* décrite dans notre cadre théorique, elles mettent en échec la logique *marchande* ou encore logique dite de la *place de marché* comme cadre d'analyse pertinent, adéquat des pratiques de dette-prêt dans notre contexte d'étude.

Aussi, si l'implantation du dispositif de microfinance que nous étudions répond au souci de remédier à la faible couverture en services d'épargne et de crédit principalement observée dans les régions rurales du territoire mexicain, notre analyse de la dette comme contrainte sociale institutionnalisée témoigne que l'insertion du dispositif de microfinance va au-delà d'une question de disponibilité et d'accès. La mise en place d'une offre supposée juste et efficace ne suffit pas à assurer son universalité, tout dépend en effet des droits et des obligations que les flux monétaires et financiers sous-tendent. On s'interroge alors sur la manière dont ce nouveau droit d'accès s'insère dans l'ensemble des relations de dettes / créances, monétaires et non monétaires, que les personnes tissent avec leur entourage ? Comment les personnes affectent-elles et gèrent-elles les différentes formes et sources de liquidité auxquelles elles ont accès par rapport aux différentes contraintes et temporalités auxquelles elle doivent faire face ?

Au total donc, l'attention portée à la dialectique constante entre aspirations individuelles d'un côté, contraintes sociales de l'autre doit être mise au service d'une approche en termes de *processus d'appropriation* fondée sur une compréhension des pratiques de dettes/créances à la fois comme *mode de gestion de l'incertitude* et comme *mode d'appartenance sociale* [Guérin, 2002 et 2006] ¹⁶¹ .

¹⁶¹ Cette analyse de la dette élaborée par Isabelle Guérin dans le contexte Sénégalais se révèle très pertinente pour notre contexte.

Troisième partie. Une insertion de l'IMF prenant appui et renforçant les réseaux sociaux d'accès à la liquidité

Introduction

Si le volontarisme des institutions de microfinance a permis dans de nombreux contextes de repousser les barrières de l'exclusion de l'opportunité d'accès aux moyens de financement, le dispositif de microfinance n'a pour autant pas, à la différence des programmes de transferts publics, de vocation universelle au sein de sa population-cible. Nous l'avons vu, l'idéologie dominante qui transcende et motive les interventions dans le domaine de la microfinance se fonde sur l'extension du marché au travers de la mise en place de relations financières marchandes relevant de la logique de la *place de marché*. Au-delà de cette « extension », l'ambition est de promouvoir la mise en place d'un « *marché supposé juste et efficace* » [Servet, 2006a]. Dans cette optique, l'accès au marché ne dépendrait que de l'arbitrage que chaque individu réalise à l'issue d'un calcul de l'utilité espérée que le bien ou le service doit lui procurer. L'établissement d'une relation contractuelle exprime de ce point de vue l'idée du caractère bilatéral de la relation

qui se noue entre deux unités de décision. Les conditions d'accès à un bien, une ressource sont déterminantes mais pour que la relation s'établisse, elles doivent répondre aux besoins et caractéristiques du co-contractant (en l'occurrence l'emprunteur).

Or, peut-on réellement ramener les critères de justice sociale à une comparaison interindividuelle des *moyens* dont chacun dispose et considérer ainsi que les seuls critères d'exclusion seraient à rechercher soit au niveau des caractéristiques de l'offre dont certains ne pourraient remplir les conditions requises, soit à celui des caractéristiques de la demande émanant des ménages au sein de la population-cible ?

L'éthique utilitariste a été dépassée par certains auteurs en désaccord avec le principe qui la fonde selon la théorie du bien être : la maximisation de l'utilité collective. Ainsi, Sen met l'accent sur la *liberté réelle* ou encore l'opportunité effective dont chacun dispose pour exercer ses choix. Au-delà des moyens de la liberté Sen se penche donc sur le processus de conversion des libertés *formelles* en libertés *réelles*. Accorder la priorité aux libertés réelles des personnes le conduit à appréhender les différents facteurs individuels et sociaux qui y feraient obstacle. Notre cadre analytique nous a enjoint à dépasser la vision bilatérale de la relation contractuelle pour l'inscrire dans un cadre institutionnel illustrant l'appartenance de chacun à un collectif dans une double dimension de l'interaction sociale, verticale et horizontale. La relation financière n'est plus exclusivement envisagée comme un rapport individuel, elle est appréhendée comme un rapport au groupe. Ignorer le contexte institutionnel conduit à nier certains mécanismes de production et reproduction des inégalités et donc à risquer de les perpétuer.

En effet, si une part plus ou moins importante de la population-cible est exclue de la possibilité d'obtenir un prêt quel qu'en soit l'objet (consommation ou investissement), ce n'est pas exclusivement parce que ces personnes ne fournissent pas les garanties nécessaires ou ne font pas le choix de solliciter un prêt. Des facteurs liés à l'appartenance sociale entrent en jeu et déterminent non seulement l'accès au dispositif de microfinance (*chapitre 6*) mais aussi la continuité de cet accès (*chapitre 7*). Ces déterminants sociaux rendent peu probable l'hypothèse de la substitution totale des relations de dettes/créances, qui prévalent au sein du réseau social, par l'offre de crédit procurée par l'IMF (*chapitre 8*).

Au total, l'appropriation du microcrédit réalisée dans une logique individuelle et collective de desserrement des contraintes temporelles de liquidité favorise d'une certaine façon le renforcement des pratiques préexistantes tout en leur conférant un rôle de premier plan dans la continuité de l'accès aux services de crédit procurés par l'IMF et donc dans la pérennisation de cette offre.

Chapitre 6. Déterminants sociaux de l'accès aux services de crédit du dispositif de microfinance

« La racine de l'homme est l'homme. Son aliénation ne dépend pas d'un Dieu de la nature, mais du seul rapport de l'homme à l'autre homme » [Marx, cité par Galvano

Della Volpe, 1974 (1956)].

Introduction

Les caractéristiques intrinsèques des institutions de microfinance ainsi que les contraintes auxquelles elles font face contribuent à générer, selon l'expression de Von Pischke [1991], de « *nouvelles frontières* » entre emprunteurs et non-emprunteurs¹⁶². Le dispositif de microfinance ne va donc concerner qu'une certaine proportion de la population. Or, plus cette proportion est faible par rapport au nombre total de ménages, plus le dispositif concernera une frange spécifique de la population et plus ce que l'on nomme le « *biais de sélection* » sera élevé [Hulme et Mosley, 1996].

Dans ce contexte, la problématique de l'*outreach* (couverture) des institutions de microfinance est devenue l'un des piliers des fameux « *best practices* » soutenus par les organismes internationaux tels que la Banque Mondiale ou l'USAID (Agence américaine de coopération internationale). L'une des limites adressée à l'approche par l'*outreach* a concerné le fait que celle-ci négligeait la profondeur de la portée c'est-à-dire les caractéristiques des ménages bénéficiaires des services au profit d'un éclairage par l'étendue de l'*outreach*, appréhendée au travers du nombre de ménages concernés par le programme appréhendé au travers des choix stratégiques de l'intervention étudiée [Morduch, 2000]. Dans cette optique, deux critères principaux ont été spécifiquement appréhendés : le genre des clients/bénéficiaires et leur niveau de pauvreté. Par la suite, ces éléments étaient mis en relation avec les caractéristiques d'intervention du dispositif étudié [Conning, 1999]. Ainsi, les contrats de prêt avec responsabilité conjointe, en permettant de dépasser les obstacles à l'accès à l'emprunt liés à l'impossibilité pour les populations pauvres de fournir une quelconque garantie matérielle, ont souvent été présentés comme la solution au problème de l'accessibilité aux sources de financement pour ces populations démunies.

Interroger les caractéristiques intrinsèques des ménages touchés par le dispositif de microfinance et les moyens mis en œuvre pour favoriser l'insertion des plus pauvres est une avancée. Elle n'est cependant pas suffisante à notre sens dans la mesure où elle véhicule l'idée selon laquelle l'accès des ménages aux services financiers procurés par l'IMF ne dépend que du volontarisme de cette dernière. En d'autres termes, les caractéristiques de la relation contractuelle procurée suffiraient à tendre vers une démocratisation de l'accès à des services financiers formels.

Elle doit donc être complétée par une approche centrée sur les raisons qui expliquent que certains ménages sollicitent l'accès aux services de l'IMF alors que d'autres ne le feront pas. Devenir client du dispositif de microfinance est déterminé par une combinaison de facteurs disparates tant ponctuels que structurels. Notre ambition n'est pas ici de lister chacun des déterminants qui induisent les personnes à solliciter un prêt auprès du dispositif de microfinance.

¹⁶² Formulée il y a près de vingt ans, cette expression de Von Pischke de l'Ohio State University illustre que l'enjeu des innovations institutionnelles est bien l'inclusion des populations jusque-là exclues de l'accès aux services financiers procurés par les systèmes formels en place.

Après avoir présenté une revue des travaux disponibles sur la question de la participation des ménages aux institutions de microfinance (*Section 1*), nous nous limiterons à montrer que l'insertion de la personne dans les réseaux « informels » d'accès à la liquidité accroît l'accessibilité des services du dispositif de microfinance (*Section 2*). En d'autres termes, parmi la population du village, les emprunteurs auprès de l'IMF s'avèrent être ceux qui disposent au préalable d'importantes opportunités d'emprunts informels et/ou de transferts privés de membres de la famille ayant migré aux Etats-Unis. Par ailleurs, une fois que la personne a obtenu le crédit de la microbanque, certains de ces réseaux sont mobilisés par le client pour s'assurer au travers du remboursement du crédit la *continuité de l'accès au microcrédit* (*chapitre 6*).

Section 1. La participation des ménages aux institutions de microfinance : évidence empirique

Les études d'impact des institutions de microfinance se sont au départ contentées de considérer une clientèle nombreuse et fidèle comme un indicateur satisfaisant de l'impact ¹⁶³ positif de l'intervention sur sa clientèle. Par la suite, les analyses d'impact se sont penchées sur les effets induits positifs ou négatifs par l'intervention du dispositif qu'ils aient explicitement ou non motivé l'implantation du dispositif. C'est dans ce contexte que la profondeur de la portée des services procurés par le dispositif a été intégrée à l'évaluation des performances ¹⁶⁴ des interventions. Il s'agissait d'identifier du côté de l'offre des indicateurs de performance des IMF en matière d'accessibilité de leurs services et du côté de la demande d'identifier les facteurs décisifs dans la démarche des ménages sollicitant les services proposés par l'IMF (§1). Ces éléments d'analyses apparaissent de façon disparate dans de nombreuses études empiriques menées par les chercheurs (§2).

§1. Cadre analytique des facteurs qui déterminent l'accessibilité des services de crédit

A- Définition de l'outreach

Pour la théorie du bien être social, le terme *outreach* (portée) se définit comme :
« the social output of a microfinance organization in terms of depth, worth to users, breadth, length, and scope » ¹⁶⁵ [Navajas et al., 2000 : 335].

¹⁶³ À la suite de AIMS-Seep [Assessing the Impact of Microfinance Services] l'impact vise à « établir une relation entre les changements intervenus dans la vie des clientes (clients), l'entreprise, le foyer et la participation au programme. Montrer que la participation au programme augmente la probabilité de la survenance de changements ».

¹⁶⁴ Les performances peuvent être définies comme : « l'efficacité d'un dispositif, c'est-à-dire le rapport entre d'un côté les moyens et les ressources qu'il engage et de l'autre les résultats qu'il obtient. » L'étendue de l'évaluation des performances « peut être plus ou moins large et plus ou moins approfondi en incluant des éléments financiers aussi bien que sociaux ». Enfin, apprécier l'efficacité d'un dispositif implique que sa performance soit « pondérée par les contraintes propres à son milieu particulier d'intervention ». [Servet, 2006a : chapitre 8, (document manuscrit), à paraître].

Définissons chacun de ces termes.

Depth ou *profondeur* : représente la valeur qu'une société attache au gain net tiré de l'utilisation du crédit par un emprunteur. Dans la mesure où la microfinance est associée aux politiques de lutte contre la pauvreté, la profondeur de la portée de ses services a été appréhendée au travers des critères de richesse (ou pauvreté) des clients de l'IMF ou encore des critères de genre.

Worth to users ou *opportunité* pour les bénéficiaires : correspond au prix que les emprunteurs sont disposés à payer pour avoir accès au service. Cette dimension dépend des caractéristiques du contrat de prêt et des goûts, contraintes et opportunités de chacun.

Cost ou *coût* pour les bénéficiaires : coût généré par le prêt. Ce coût inclus le taux d'intérêt et les coûts de transactions c'est-à-dire les coûts provoqués par les démarches qui rendent possible l'effectuation de la transaction.

Breadth ou étendue des services : représente le nombre total de personnes touchées par les services procurés par l'IMF.

Lenght ou *stabilité* dans le temps des services procurés : correspond à la durée des services proposés par l'IMF.

Scope ou *diversité* des services proposés : correspond aux différentes catégories de contrats proposés. On considère par exemple que l'*outreach* est meilleure pour des IMF qui proposent à la fois des prêts et des services de dépôts de faibles montants.

Derrière ces indicateurs de performance des IMF en matière d'accessibilité de leurs services, des facteurs généraux ont été identifiés pour analyser les déterminants de l'accès aux services de l'IMF. Nous les résumons ci-après.

B- Facteurs déterminant l'accessibilité des services

Le cadre d'analyse appréhende l'accessibilité des services de l'IMF à la fois du point de vue de l'offre et de la demande.

¹⁶⁵ Que l'on peut traduire comme « la valeur sociale de l'activité d'une institution de microfinance en termes de profondeur, d'utilité ou d'opportunité mais également de coût pour les bénéficiaires, d'étendue des services de stabilité de l'offre ou encore de la diversité ou portée des services procurés ».

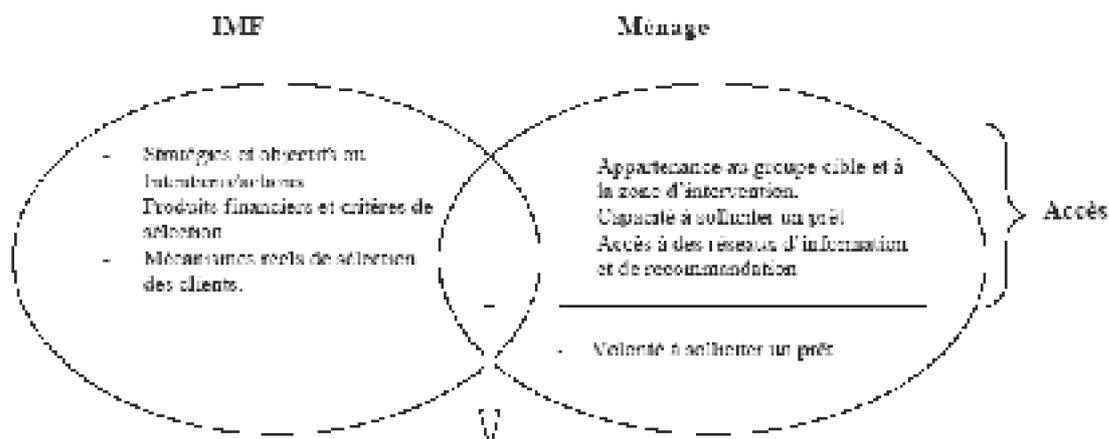


Figure 15. Un accès déterminé par les caractéristiques respectives de l'offre et de la demande

Source : à partir de Vaessen [2001].

Du côté de l'offre, la première catégorie de facteurs concerne les stratégies et objectifs du dispositif, lesquels vont façonner les services offerts (produits de crédit et d'épargne principalement). Une contradiction potentielle peut surgir entre différents objectifs impliquant des actions allant dans des directions opposées. Ainsi, les objectifs de réduction des coûts ou d'expansion très forte (*breadth of outreach*) peuvent contrevenir à l'intention affichée d'inclusion des populations particulièrement exclues de l'accès aux services financiers (*depth of outreach*) [Rhyne, 1998]. Soulignons qu'un autre facteur déterminant dans cette première catégorie concerne l'identification et la définition d'un groupe-cible comme l'objectif fréquemment affiché de ne compter parmi les bénéficiaires que des femmes ou dans notre cas les populations rurales (géographiquement et socialement marginalisées).

La seconde catégorie de facteurs qui prévaut du côté de l'offre doit prendre en considération les caractéristiques des produits financiers proposés : taux d'intérêt ¹⁶⁶, durée des prêts, montants prêtés, garantie exigée. Entrent également dans cette catégorie les critères officiels de sélection des emprunteurs notamment les critères relatifs aux garanties adossées aux contrats de prêts : matérielle ou sociale.

Enfin, le dernier groupe de facteurs influençant l'accessibilité des services du côté de l'offre nous invite à nous intéresser à la face moins tangible des critères de sélection des bénéficiaires/ clients de l'IMF. Ainsi, par-delà les critères officiels affichés des éléments ayant trait aux modalités de promotion des services de l'IMF (réseaux de dissémination de l'information) auront une influence certaine sur la participation de certains groupes socio-économiques plutôt que d'autres.

Le second élément officiel qui peut éclairer l'inclusion ou l'exclusion de certaines catégories de la population tient compte des modalités d'acquisition de l'information utile à l'évaluation de la crédibilité des clients potentiels par rapport à leurs capacités et prédispositions à rembourser le crédit octroyé. Quel est le temps alloué à ce processus de

¹⁶⁶ Un taux d'intérêt trop élevé risque d'évincer les emprunteurs les plus pauvres ainsi que les emprunteurs adverses au risque au profit d'emprunteurs plus riches et plus enclins à réaliser des investissements risqués [Hoff et Stiglitz, 1990].

collecte d'information par les salariées du dispositif de microfinance ? Sur quelles sources d'information s'appuie ce processus de sélection ? Le rôle joué par la subjectivité des salariés de l'IMF ne doit, par ailleurs, pas être négligé. Les éléments d'information sur les liens entretenus par les salariés avec une certaine partie des clients/bénéficiaires doivent être intégrés à l'analyse de l'accessibilité des services. Enfin, cette catégorie doit tenir compte des incitations envers les salariés telles que les éventuelles primes corrélées à des objectifs précis, etc.

Du côté de la demande, l'accès au crédit résulte des différents facteurs qui déterminent l'accessibilité, ces derniers étant contrôlés par la disposition ou volonté du ménage de s'endetter auprès de l'organisme étudié. Évoquons brièvement les facteurs mentionnés dans la Figure 15.

Le critère d'appartenance du ménage au *groupe-cible*, renvoie aux caractéristiques de l'offre évoquées ci-dessus. La définition d'un *groupe-cible* pour son intervention par l'IMF conduit à l'exclusion des ménages ou personnes ne présentant pas les caractéristiques pré-définies. Soulignons par ailleurs qu'à l'évidence, le ménage doit vivre dans la zone d'implantation et d'intervention du dispositif de microfinance. La capacité à solliciter un prêt renvoie à la possibilité du ménage à répondre aux exigences requises par l'organisme de prêt pour la sélection des emprunteurs ainsi qu'à ses attentes en termes de capacité de remboursement et de garantie en cas de défaillance.

Le facteur « accès à des réseaux d'information et de recommandation » souligne l'influence des liens entre les ménages non-clients vivant dans la zone d'attention et les ménages clients du dispositif de microfinance. De façon plus générale, il s'agit de prendre en considération le rôle de l'insertion dans les réseaux sociaux dans l'accessibilité des services financiers procurés par les IMF. Ce rôle est notamment primordial pour les IMF appuyant leur intervention sur le prêt de groupe à responsabilité conjointe qui implique l'auto-sélection des membres du groupe de prêt (*peer selection*)¹⁶⁷. Le fait que les emprunteurs ne se regroupent pas de manière aléatoire mais au contraire se sélectionnent sur la base de leurs caractéristiques et donc de leur connaissance mutuelle conduit à donner d'autant plus de poids aux relations et interactions préalables, à la position de chacun au sein du réseau social ou encore aux jeux de pouvoir extérieurs à l'IMF.

Finalement, la décision de solliciter un crédit est déterminée par la prédisposition du ménage à emprunter. Cette dernière dépend de la perception de l'acte de s'endetter. Le désir du ménage de s'endetter est soumis à des facteurs autonomes comme l'aversion à l'endettement, par exemple, mais dépend également pour une large part de l'image renvoyée par le dispositif de microfinance dans son environnement d'insertion. Chaque ménage évalue à son niveau l'utilité et l'attrait de l'emprunt auprès du dispositif de microfinance selon des critères personnels (opportunité d'obtenir la liquidité étant données les circonstances présentes et la projection dans le futur de sa situation) et en fonction des éléments d'information dont il dispose sur les conditions de l'emprunt auprès

¹⁶⁷ Ce mécanisme implique que les salariés du dispositif de microfinance n'interviennent pas dans le processus de sélection des emprunteurs, l'objectif étant de résoudre le problème d'asymétrie de l'information et de tendre vers des coûts de transactions plus faibles.

de l'IMF considérée (taux d'intérêt, formalités à remplir, coûts de transactions, etc.). L'attrait que représente l'acte de s'endetter auprès de l'IMF pour le ménage est aussi déterminé par les possibilités et conditions d'accès à des sources alternatives de liquidité en dehors de l'IMF que détient le ménage. Le lien de causalité n'est cependant pas immédiat et peut varier.

§2. Études empiriques

Le Tableau 26 synthétise les différentes études consultées qui analysent les facteurs déterminants de la participation des ménages répondant aux critères d'éligibilité définis par l'IMF. À l'évidence, les comparaisons ne sont guère possibles, leur pertinence serait très limitée en l'absence de prise en compte de nombreux paramètres contextuels ou liés aux modalités d'intervention de chaque dispositif étudié. Remarquons cependant que seules deux études s'intéressent à l'insertion dans le réseau social comme déterminant de l'accès au dispositif de microfinance. Ainsi, Hashemi [1997] souligne que 13% des femmes ont été exclues par les autres membres essentiellement pour des raisons de mauvaise réputation. La contribution de Vaessen [2001] met quant à elle l'accent sur le rôle primordial joué par l'insertion du client potentiel dans un réseau d'information et de recommandation en lien avec l'institution étudiée : famille, amis participant au programme ou encore liens de connaissance avec des salariés de l'IMF. Par ailleurs, la variable « niveau de revenu » a des effets divergents sur l'accès à l'IMF selon les études. L'étude menée par Zeller et *al.* [1999] au Bangladesh auprès de trois dispositifs montre que la possession de terre a un effet positif sur l'accès à l'IMF, et l'étude de Evans [1999] dans le même contexte confirme ce résultat mais montre également que les plus pauvres participent davantage au dispositif. À l'inverse, les travaux de Hulme et Mosley [1996] sur un échantillon de 13 dispositifs mettent en évidence un effet positif du niveau de revenu et donc une propension moins élevée des ménages les plus pauvres à participer aux IMF étudiées.

ÉTUDES CONTEXTE	ÉLÉMENTS ÉTUDIÉS	RÉSULTATS (variables, significatives et signe de la relation)
Viviani (2001) Nigeria 1 DMF	1) Facteurs indépendants de l'intervention 2) Facteurs liés aux modalités d'intervention	- Taille de famille : (+) - Niveau d'éducation : (+) - Activités de commerce : (+) - Accès à d'autres sources de crédit : (-) - Réseau social ²⁸ : (-)
Ziller et al. (1999) Bangladesh 3 DMF	Caractéristiques des ménages participants	- Éducation de l'homme : (+) - Taille du ménage : (-) - Nombre d'hommes adultes dans le ménage : (-) - Distance au lieu d'habitation des parents du chef de ménage : (-)
Harris et Mosley (1996) Plusieurs pays 12 DMF	Rôle du niveau de revenus dans la participation	Niveau de revenu : (-) les DMF les plus pauvres ne participent pas aux DMF étudiés
Evans (1999) Bangladesh 1 DMF	Comparaison des niveaux de richesse et potentiels des clients et non-clients	- Les plus pauvres participent davantage que les autres pauvres - Taux de prévalence de maladies classiques plus élevé chez participants - Prévalence d'infirmités moins élevée chez les non-participants - Taille ménage : (-) - Niveau d'éducation (homme) : (+) - Prévalence de terre : (+)
Narasim et al. (2000) Inde 5 DMF (rural et urbain)	Performance des DMF en termes d'entraide	- Les plus pauvres sont moins enclins à solliciter un prêt. - Les DMF ruraux attirent davantage les plus pauvres que les DMF urbains.
Pitt et Khandker (1996) Bangladesh 8 DMF	Caractéristiques des ménages participants	- Âge du chef de famille : (+) - Sexe du chef de famille : si femme (-), si homme (+) - Absence épouse ou épouse dans ménage (sevrage, etc) : (-)
Taheri (1997) Bangladesh 2 DMF	Requêtes auprès de femmes riches et non-participantes	- Les femmes riches ne sont pas capables de rembourser le prêt - Effet des normes culturelles liés à la présence d'hommes adultes à leur domicile dans les décisions - Autres facteurs sociaux : les autres membres du cercle considèrent que ces personnes étaient trop riches : mauvaise réputation de l'épargne, migration, mauvaise gestion de l'argent. - Difficultés à rembourser les 16 points de la charte établie par la Banque locale - Les pauvres ont des difficultés à faire face au calendrier de remboursement même rapproché
Sung (1996) Inde	Étudie les déterminants de l'accès au crédit formel par les pauvres	- Obstacles pour accès des plus pauvres : complicité dans les coopératives manipulées par les puissants, procédures bureaucratiques - Analphabète : (-) - Autres inférieures : (-)

Tableau 26. Études empiriques des déterminants de la participation aux programmes de microfinance

Source : synthèse personnelle à partir des articles mentionnés.

Dans ce qui suit, nous nous attardons moins sur la dimension individualisée de la décision d'accéder au dispositif de microfinance que sur la dimension collective de la participation à ce dernier.

Section 2. Un accès déterminé par l'insertion dans les réseaux d'accès à la liquidité et le capital social

Comme nous l'avons montré précédemment, une caractéristique majeure de l'endettement dans le contexte étudié est que celui-ci concerne toutes les catégories de la population, l'état d'endettement n'est donc pas un indicateur de richesse relative ou de précarité. En revanche, la fréquence et les montants en jeu sont susceptibles de varier en

fonction du niveau de richesse. Nos observations validées par les observations d'anthropologues spécialistes du Mexique, dévoilent une étroite correspondance entre l'accès à la liquidité et la circulation de celle-ci sous forme de prêts/emprunts. Plus une personne dispose de liquidité, plus elle sera sollicitée par l'entourage et plus elle sollicitera l'entourage pour faire face à certains besoins¹⁶⁸. Nos résultats soulignent qu'il existe bien un *biais de sélection* des clients du dispositif de microfinance dans la mesure où celui-ci touche parmi le groupe-cible une population aux caractéristiques particulières. Parmi, les récurrences observées entre les clients de l'IMF qui soulignent qu'accéder aux services de microfinance n'est pas simplement le résultat d'un acte individuel, nous nous attardons sur les différences d'insertion dans les réseaux de flux financiers (§1). Par ailleurs, les critères de formation des membres du groupe de solidarité permettant d'avoir accès au crédit sont également excluants et sont rarement le fruit du hasard (§2).

§1. Biais de sélection en faveur d'un degré élevé d'insertion dans les réseaux informels d'accès à la liquidité

A. Le prêt collectif comme mode d'accès aux services de prêts de l'IMF

Le prêt collectif ou crédit solidaire fonde un grand nombre d'interventions dans le domaine de la microfinance car il constitue l'un des moyens de dépasser les barrières à l'emprunt de populations dépourvues de garanties matérielles. Tant les économistes que les praticiens le considèrent comme l'outil idéal permettant de concilier accessibilité et viabilité. Cette méthodologie également adoptée par le dispositif que nous étudions projette donc d'emblée le capital social et les déterminants collectifs au cœur de l'accès aux services de crédit de l'IMF. La qualité de l'interaction de la personne au sein du réseau social et les caractéristiques de ce dernier sont dès lors des facteurs déterminants de l'accessibilité des services financiers offerts.

Ce contexte semble dénoncer l'évidence des résultats qui suivent et ne pas justifier que l'on y consacre une partie de notre analyse. Pour autant, comprendre la dimension collective des mécanismes de formation des groupes solidaires s'inscrit bien dans le cadre d'analyse de la construction sociale du marché qui implique de mettre à jour certaines discriminations collectives dans l'accès au dispositif niées par la vision égalitaire de l'émergence du marché. En ce sens une telle approche tente de dévoiler la perpétuation de certaines formes d'inégalités initiales par l'émergence du dispositif de microfinance alors même que l'idéologie marchande considère que la seule mise en place d'un dispositif de services financiers suffit à promouvoir l'égalité d'accès et à annuler toute forme de discrimination sociale.

B. Évidence empirique du biais en faveur de l'insertion des emprunteurs dans les réseaux sociaux d'accès à la liquidité

Ce qui caractérise et différencie les clients du dispositif est qu'ils sont insérés de manière

¹⁶⁸ À ce sujet la lecture de l'ensemble des communications réunies dans Chamoux (coord.) [1993] ont été très stimulantes ainsi que Zanotelli [2004].

très prononcée dans des relations financières informelles. Nous mettons ce biais de sélection en évidence en nous appuyant sur des données collectées auprès de trois catégories de personnes/ménages. En effet, comparer simplement clients et non-clients est susceptible d'induire des analyses erronées car les clients peuvent avoir modifié certaines de leurs pratiques depuis l'accès aux services de l'IMF. Pour remédier à ce problème nous introduisons en plus de l'échantillon des clients et de celui des non-clients, un troisième échantillon constitué de personnes ayant rejoint le dispositif de microfinance depuis moins d'un an (Tableau 27 et Tableau 29).

Par ailleurs, nous faisons apparaître pour chaque source de liquidité deux types de résultats :

- Les résultats incorporant les données récoltées dans la Mixteca, région dont nous avons souligné les différences de caractéristiques (*Partie 2*) tenant notamment au niveau très élevé de migration vers les Etats-Unis ;
- Les résultats n'incorporant pas les données de cette région ¹⁶⁹.

Le Tableau 27 et le Tableau 29 mettent en évidence les sources d'endettement des personnes au cours de l'année écoulée avant l'enquête.

Le Tableau 27 présente ces sources sous forme de pourcentage lequel représente le nombre de personnes de l'échantillon ayant emprunté au moins une fois auprès des différentes sources de liquidité durant l'année écoulée. Le Tableau 29 décrit quant à lui les montants moyens empruntés ou perçus auprès des différentes sources par les personnes, ils sont désignés en dollars américains ¹⁷⁰.

Si l'on s'en tient aux résultats du tableau 29, les différences entre les diverses sources d'accès à la liquidité semblent à première vue assez ténues notamment entre les anciens clients et les non-clients. Les pourcentages de recours au secteur informel sont similaires, de même pour les petits achats à terme dans les boutiques du village (*fados*), si l'on ne prend pas en considération le village où la migration est élevée. Entre ces deux échantillons, une différence notable concerne la réception de transferts privés issus de la migration. La proportion de clients du dispositif qui reçoit ces transferts est beaucoup plus élevée : 24% contre 15% si l'on exclut le village qui est a fortiori particulièrement concerné par ce phénomène. Nos observations qualitatives confirment cette différence. Elle semble résulter du très fort endettement des ménages de migrants qui sollicitent le prêt du dispositif pour rembourser ces dettes ; la migration leur assurant un revenu élevé, ces personnes ont recours au microcrédit plus facilement parce qu'elles savent à l'avance qu'elles pourront le rembourser à l'aide des transferts reçus. Nous verrons plus loin dans le *chapitre 7* le rôle de ces transferts pour s'assurer la continuité de l'accès aux services de l'IMF.

Remarquons l'existence de différences notables entre les pratiques des nouveaux clients et celles des non-clients. Celles-ci se situent au niveau du recours aux prêts du secteur « informel », des petits achats à termes et de l'accès à d'autres dispositifs de microfinance. Les nouveaux clients ont a priori moins recours que les non-clients à

¹⁶⁹ Ce village se trouve en effet dans une zone où le taux de migration internationale est particulièrement élevé, 60% des ménages enquêtés dans ce village comportent au moins un membre émigré.

l'informel ainsi qu'aux achats à terme (Tableau 27). En revanche, ils ont davantage accès à d'autres IMF, mais cela concerne essentiellement un village (San Agustin Loxicha) où est implantée une caisse populaire Mexicaine dont la méthodologie est quelque peu différente de celle du dispositif que nous étudions.

Tableau 27. Pratiques d'emprunts dans les villages étudiés (en %)

	Clients « anciens »		Clients « récents »		Non-clients	
	Tout l'échantillon	Sans Mixteca	Tout l'échantillon	Sans Mixteca	Tout l'échantillon	Sans Mixteca
Informel	44%	47%	32%	34%	45%	49%
Petits achats à terme	43,7%	50%	28%	27%	35,8%	55,5%
Transferts migration	30%	24%	55,4%	18%	22%	15%
Autres IMF	12,7%	10%	14%	19%	10%	6,5%
Banque	1,4%	0,5%	1,5%	0%	0,9%	1,3%

Source: Tableau extrait de Morvant [2005b]. Réalisé à partir des enquêtes Morvant [2004a, 2004b].

Si la réception de transferts issus de la migration rend compte d'une nette différence entre les deux échantillons, en revanche, la pratique même de l'emprunt informel, c'est-à-dire le pourcentage de personnes ayant sollicité différentes sources de prêts au sein de chaque échantillon, ne permet pas de distinguer les clients des non-clients du dispositif de microfinance.

La distinction émerge cependant lorsque l'on analyse les montants des transactions de prêts pour les différentes catégories étudiées. Le Tableau 29 souligne que les montants empruntés par les clients de l'IMF auprès du réseau social sont bien plus élevés que ceux auxquels les non-clients ont accès. On pourrait considérer que cette différence puisse provenir du fait que les clients avec l'accès au crédit éprouvent davantage de besoins de liquidité. Ces besoins de liquidité supplémentaires pourraient provenir de multiples facteurs ponctuels ou structurels. Ils peuvent être liés notamment au type d'activité productive exercée, aux caractéristiques démographiques du ménage (âge et sexe du chef du ménage, nombre d'enfants à charge) et de la distance entre le lieu de résidence du ménage et le lieu d'implantation des dispositifs formels d'accès à la liquidité. Enfin, les différences de besoins peuvent résulter d'un choc sur les revenus au travers d'une baisse sensible des revenus de l'activité productive ou encore d'un décès ou d'un problème de santé concernant l'un des membres du ménage.

Le Tableau 28 ci-dessous résume certaines caractéristiques des ménages constituant nos deux sous-échantillons (clients et non-clients). Si nous complétons les informations qu'il contient avec les données concernant le sexe du chef de famille (le chef de famille est un homme pour 80% des ménages clients et 81% des ménages non-clients), nous pouvons déduire que les deux sous-échantillons sont assez semblables quant à ces caractéristiques. La seule différence notable tient en effet à la superficie cultivée : la valeur de la médiane est plus élevée pour les clients (2,00) que pour les

non-clients (1,5). Cela corrobore les différences de niveaux de revenus monétaires observées entre les deux échantillons (Tableau 31).

Tableau 28. Caractéristiques diverses des ménages des deux sous-échantillons

	N	Moyenne	Médiane	Écart-type	Variance	Min	Max
CLIENTS	210						
Age chef ménage		47,88	47,00	12,508	156,453	20	77
Enfants à charge		2,32	2,00	1,868	3,491	0	8
Superficie (Ht)		2,989	2,00	3,59	12,892	,00	30
Distance		0,295	,000	,465	,216	,00	1,50
NON-CLIENTS	109						
Age chef ménage		44,56	44,00	13,701	187,712	19	80
Enfants à charge		2,07	2,00	1,544	2,383	0	6
Superficie (Ht)		1,899	1,50	1,822	3,322	,00	10,00
Distance		,308	,000	,4739	,2246	,00	1,50

Ces déterminants sont appréhendés dans le chapitre 8 qui analyse quantitativement les variables explicatives des montants empruntés auprès du secteur informel. Les régressions économétriques réalisées dans le *chapitre 8* nous permettent de contrôler ces effets et de conclure que ces facteurs ne semblent pas jouer *a priori* un rôle prépondérant.

L'analyse des résultats montre en effet le rôle positif sur le niveau d'emprunt auprès du secteur informel joué notamment par la distance du ménage au lieu d'implantation du dispositif de microfinance, l'exercice de l'activité commerciale ou enfin les ménages appartenant au quartile supérieur des revenus monétaires les plus élevés.

Insistons par ailleurs sur le fait que ce chapitre 6 se donne pour objectif de mettre en évidence les déterminations sociales, ou encore le rôle de l'insertion du ménage dans les réseaux sociaux d'accès à la liquidité pour avoir accès aux services financiers du dispositif de microfinance étudié.

Le Tableau 29 nous révèle que ce décalage en termes de montants empruntés existe également si l'on compare les clients « récents » et les non-clients. Ceci nous permet de valider l'existence d'un *biais de sélection*. Concernant les montants empruntés auprès du secteur bancaire, le tableau ci-dessous met en évidence qu'ils sont plus élevés pour les non-clients que pour les clients de l'IMF. Ce résultat est dû au fait qu'un individu de l'échantillon ait emprunté un montant particulièrement élevé.

Tableau 29. Pratiques d'emprunts : montants moyens (US \$)

	Clients « anciens »		Clients « récents »		Non-clients	
	Tout l'échantillon	Sans village migration élevée	Tout l'échantillon	Sans village migration élevée	Tout l'échantillon	Sans village migration élevée
Informel	228	146	253	276	111	106
Transferts migration	453	333	1090	692	336	872
Autres IMF	272	45	168	132	123	145
Banque	4	4	21	0	73	103

Source: Tableau extrait de Morvant [2005c]. Réalisé à partir des enquêtes Morvant [2004a, 2004b].

Dans la même perspective et pour compléter l'analyse, un aspect important à considérer dans le contexte étudié concerne la réception de transferts monétaires publics et notamment les transferts monétaires reçus dans le cadre du programme Progres-Oportunidades développé par le secrétariat mexicain au développement social (SEDESOL) décrit précédemment (*chapitre 4, section 1*). Ceux-ci, en s'additionnant aux sources monétaires de revenus sont susceptibles d'influer le recours à l'emprunt informel ou formel. Deux effets opposés peuvent être postulés :

- Hypothèse 1 : Cette source de liquidité supplémentaire réduit la contrainte de liquidité du ménage et est donc corrélée négativement avec les montants empruntés par le ménage auprès de sources formelle ou informelle ;
- Hypothèse 2 : Cette source de liquidité supplémentaire assurée procure davantage de souplesse au ménage dans la gestion temporelle des flux de liquidité et se traduit par une propension à emprunter plus élevée.

Avant d'analyser les observations empiriques, envisageons les modèles théoriques prédictifs apportant quelques éclairages sur les comportements d'emprunt des ménages. Le premier grand modèle prédictif est celui de la fameuse théorie du cycle de vie élaborée au début des années 1950 par Franco Modigliani et son étudiant Richard Brumberg. Dans différentes contributions, ces deux chercheurs énoncent, dans le cadre d'une fonction de consommation, une corrélation négative entre la propension moyenne à consommer et le niveau du revenu. Cet effet peut être mesuré si l'on observe les comportements d'une population à un instant donné ou coupe instantanée. Fondée sur l'hypothèse de choix intertemporel, la théorie démontre que les arbitrages épargne/consommation (ou endettement) sont guidés par l'âge des individus.

En l'absence d'incertitude, les individus jeunes qui entrent dans la vie active auront un niveau d'épargne faible voire négatif car cela correspond à la période où ils s'équipent, réalisent les achats de biens durables par recours à l'endettement. Modigliani et Brumberg insistent par ailleurs sur le fait que sur le long terme, la propension moyenne à consommer/épargner est constante car une augmentation du revenu transitoire induit des effets temporaires sur les comportements d'épargne. Par ailleurs si la hausse des revenus est censée perdurer, les ménages jeunes vont augmenter leur consommation suite à une réévaluation à la hausse de leurs revenus futurs. Or, cette augmentation de

consommation vient compenser la tendance à la hausse de l'épargne qui résulte de l'augmentation des revenus [Deaton, 2005 ; Guerrien, 2000].

La théorie du cycle de vie a été souvent critiquée et a fait l'objet de nombreux prolongements. Certains travaux se sont par la suite attachés à relâcher l'hypothèse sur l'incertitude afin de rendre les modèles plus réalistes ¹⁷¹.

Conjointement à la théorie du cycle de vie est apparue celle dite de l'hypothèse du revenu permanent. Cette dernière, proposée par Milton Friedman, énonce que le revenu est constitué de deux composantes : l'une permanente (leur richesse évaluée sur une période longue) et l'autre transitoire et que les ménages décident de leur consommation sur la base du niveau de la composante permanente ainsi que sur la base du niveau de revenu courant (revenu de la période considérée). Friedman déduit donc que toute politique publique fondée sur l'augmentation du revenu courant et visant à stimuler l'économie (par la consommation) se révélera insignifiante.

Il est difficile d'identifier quel effet va dominer. Dans notre contexte d'étude, l'effet négatif du supplément de revenu procuré sur le niveau d'endettement du ménage peut être contrebalancé par le fait que les ménages qui reçoivent les montants les plus élevés sont aussi les plus jeunes (ont davantage d'enfants) ou plus pauvres monétairement et donc expriment des besoins de financement supérieurs. Dans ce cas, l'effet sur leur niveau d'endettement sera marginal.

De surcroît, dans notre contexte, épargne et endettement participent de la même logique donc il est probable que cette liquidité assurée et disponible à intervalles réguliers soit l'occasion de multiplier les liens de dette/prêt auprès du réseau social pour conserver les réseaux actifs.

Si l'on s'en tient aux pratiques de gestion des « surplus » de liquidité décrites, à partir de nos observations empiriques, dans le chapitre 4, l'hypothèse 2 semble donc plus réaliste. Ainsi, par exemple, la réception bi-mensuelle des transferts monétaires autorise les mères de famille à s'endetter auprès de l'épicier et à régler les achats alimentaires dans les jours suivant le versement du transfert. Du côté de l'épicier, cette source de liquidité assure le paiement des dettes de ses clientes ainsi que l'écoulement de sa marchandise. Les photos de l'Annexe 6 révèlent que le versement de PROGRESA-oportunidades constitue un événement public qui ne peut échapper à l'attention des créanciers des bénéficiaires de cette aide monétaire. Au-delà de l'endettement auprès de l'épicier, les montants conséquents que reçoivent certaines familles en raison du nombre élevé d'enfants scolarisés permet à la mère de famille de « jongler » avec les différentes contraintes de liquidité, les différentes sources d'endettement. L'exemple de Dorotea illustre bien la souplesse procurée dans la gestion des différentes sources de liquidité, d'emprunt.

Encadré 10. Gestion des différentes sources de revenus, liquidités au travers de l'emprunt

À l'occasion de la venue des représentants du programme Progresa oportunidades à Santa Catarina Loxicha en vue du versement des aides aux mères de famille bénéficiaires, j'ai

¹⁷¹ D'autres prolongements concernent la prise en compte de l'héritage ou l'introduction de la notion d'épargne de précaution.

rencontré Dorotea avec qui j'avais réalisé de nombreux entretiens lors de mes premiers séjours dans le village une année auparavant. Celle-ci m'ayant reconnue, m'a conviée à l'accompagner chez elle et m'a livré sur le chemin les informations suivantes. Elle venait d'empocher la somme de 4000 pesos (400 US \$) de la part du programme car elle a 7 enfants. Cette somme allait, selon elle, être affectée au remboursement d'un prêt de 5000 pesos (500 \$US) contracté auprès du programme « crédito a la palabra » débloqué par les autorités municipales et dont les fonds proviennent d'un programme national (FONAES). Elle compte obtenir un nouveau prêt de ce programme, plus élevé (10000 pesos ou \$US 1000). Cette nouvelle somme sera destinée au remboursement du crédit octroyé par la microbanque dont le montant total est de 10.000 pesos : 4000 pesos de son prêt, 4000 pesos pour le prêt de son mari et 2000 pesos obtenus du prêt d'une autre personne de son groupe qui n'avait pas d'opportunité d'investissement nécessitant la somme de 4000 pesos. De nos enquêtes, il ressort que 75% des clients du dispositif de microfinance étudié perçoivent les transferts monétaires du programme Progresa Oportunidades. Ce pourcentage est plus élevé que pour les non clients qui sont 67,2% à les percevoir. Par ailleurs, les montants moyens perçus sont plus élevés pour les clients que pour les non clients (Tableau 30).

Tableau 30. Montants moyens perçus du programme progresa-oportunidades par les ménages (en US\$)

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart-type
Clients	200	0	2400	421,163	451,5014
Non-clients	119	0	1800	351,235	428,6885

Est-ce à dire que les non-clients de l'IMF répondent moins aux critères d'inclusion des ménages dans ce programme de transferts publics ? Sont-ils exclus de ce programme car plus riches en moyenne que les clients ?

Une analyse de la répartition des clients et non-clients selon les différents quartiles de revenus monétaires nous fournit les informations suivantes.

Tableau 31. Répartition des ménages par quartiles

	Clients	Non-Clients
1 ^{ier} Quartile le plus pauvre	21,5%	34,5%
2 ^{ème} Quartile	46,5	59%
3 ^{ième} Quartile	72%	80,7%
4 ^{ième} Quartile	28%	20%

Les ménages non-clients de l'IMF sont globalement plus pauvres monétairement que les clients de l'IMF. Ainsi, près de 35% d'entre eux se situent dans le quartile inférieur (contre 21,5% pour les clients de l'IMF) alors que seulement 20% se situent dans le quartile supérieur (contre 28% pour les clients de l'IMF).

Indiquons enfin, que l'échantillon des non-clients comporte des caractéristiques assez proches des clients dans la mesure où les enquêtes ont été réalisées dans les mêmes « quartiers » que les clients. Les différences auraient été beaucoup plus marquées si nous avions mené nos enquêtes auprès de non-clients vivant dans des

zones reculées et notamment dans les rancherías qui correspondent à des zones éloignées du centre du village (plusieurs heures de marche) et où quelques familles vivent pour l'essentiel de l'auto-consommation. La faible monétarisation des ménages vivant dans ces zones ne leur permettrait pas de s'endetter auprès de l'IMF pour de tels montants.

Au total donc, l'absence ou la faiblesse de ressource en liquidité exclut la personne ou le ménage des liens financiers mis en place au sein du réseau social et rend d'autant plus improbable l'accès au microcrédit.

À cette exclusion par les liens financiers au sein du réseau social s'ajoute celle qui découle du fait qu'il est indispensable de recourir au *capital social*¹⁷² de chacun pour constituer les groupes de solidarités permettant l'accès au microcrédit. En effet, les critères de formation des groupes de solidarité permettant d'avoir accès au crédit sont également excluants et sont rarement le fruit du hasard.

§2. Le rôle prépondérant des proximités relationnelles

La restriction de l'accès aux services du dispositif de microfinance va donc généralement de pair avec différentes formes de proximités lesquelles engendrent la confiance nécessaire à la formation du groupe solidaire. Cette confiance découle des liens financiers que les personnes tissent avec leur entourage, elle naît également des proximités spatiale et relationnelle (familiale ou autres opportunités d'inter-connaissance mutuelle) pré-existantes [Servet, 1996].

Ainsi, il était flagrant dans l'un des villages où nous avons séjourné un long moment pour réaliser des observations qualitatives, que les membres des groupes de solidarité qui vivaient tous au centre du village, appartenaient tous à plusieurs programmes d'appui (coopérative des producteurs de café, programme d'appui au petit commerce pour les femmes) et se côtoyaient par cet intermédiaire quand ils n'étaient pas liés par des relations familiales plus ou moins proches. Un traitement des informations des liens familiaux montre par exemple que les 10 membres de deux groupes solidaires sont tous reliés par des liens de parenté plus ou moins éloignés. Nous obtenons les mêmes résultats pour deux autres groupes solidaires dans le même village (voir Annexe 7). Remarquons par ailleurs qu'outre les liens familiaux plus ou moins étroits ainsi que les relations d'inter-connaissance autorisées par la participation de nombreux associés à la coopérative de café ou à d'autres programmes publics, deux autres critères ont un rôle crucial pour la constitution des groupes de solidarités.

On note tout d'abord le rôle du critère *spatial*. En dehors du réseau familial (la notion de « famille » étant relativement extensible) le voisinage joue un rôle primordial dans la vie quotidienne et l'accès à la liquidité ou autres services en nature. L'identification par quartier est relativement forte et il n'est donc pas fortuit que les membres des groupes de solidarités résident soit dans le même quartier soit dans des quartiers très proches.

¹⁷² Par analogie à d'autres formes de capital (humain, physique), le capital social est défini par Robert Putnam de la manière suivante : « les modalités d'organisation sociale telles que les réseaux, normes et la confiance qui facilitent la coordination et la coopération en vue du bénéfice mutuel » [Putnam, 1995 : 67].

L'emploi fréquent du terme « *vecino* » (voisin)¹⁷³, pour désigner la relation qu'ils ont avec les autres membres du groupe révèle l'importance accordée au critère spatial¹⁷⁴ même si ce terme renvoie à une notion variable de la proximité pouvant faire allusion à une personne habitant le même quartier ou bien à une personne habitant le même village. Dans ce dernier cas, les personnes rencontrées emploient davantage le terme de « *paísano* » signifiant que la personne appartient au même village, à la même communauté de vie. La répartition spatiale des associés de la microbanque fait ainsi ressortir une forte prédominance de personnes vivant à proximité du centre du village.

On note par ailleurs le rôle joué par le critère *religieux* et notamment le rôle de l'appartenance à la minorité religieuse des évangélistes. Les évolutions récentes constatées dans de nombreux villages indiens de l'État d'Oaxaca et que nous avons décrites précédemment (*chapitre 4, section 1*) révèlent en effet de nouveaux critères de reconnaissance et d'entraide réciproques supplantant les critères de sélection préalablement évoqués. Ainsi, il n'est pas rare que lorsque nous abordons la question des liens entre les membres du groupe de solidarité, nous obtenions la réponse suivante « *nous sommes frères de Christ* »¹⁷⁵. Cette observation est particulièrement vraie pour la localité de San Baltazar Loxicha.

Les informations concernant le rôle des relations sociales pour accéder au microcrédit sont confirmées par les remarques des clients dans un autre village. En effet, selon certains commentaires recueillis, faciliter l'accès au microcrédit à une personne de l'entourage constitue une aide conséquente [Morvant, 2004]. Au sein du village, il n'est pas rare qu'il y ait, entre la personne qui souhaite emprunter de l'argent et la personne qui dispose de liquidité pour emprunter, une « personne de confiance » chargée d'obtenir le crédit pour un proche. C'est ce qu'illustrent deux situations décrites par Obdulia, femme d'une quarantaine d'années vivant à Santa Catarina Loxicha (Encadré 11).

Encadré 11. Importance de la proximité relationnelle: une illustration

Lors des deux entretiens réalisés avec elle voici ce qu'Obdulia nous a révélé : **Première situation** « Nous connaissons un monsieur qui nous prête de l'argent. On a obtenu l'argent pour lui [son frère, Elpidio]. Mais au moment de payer, il n'avait pas réuni toute la somme alors j'ai demandé à mon fils [lequel est sourd-muet et est salarié dans la boulangerie la plus prospère du village, étant célibataire il a peu de dépenses], j'ai vu qu'il avait cette somme [US\$ 200], il me l'a donné et j'ai payé la dette ». Le fils d'Obdulia a prêté cette somme sans faire payer d'intérêt, voici ce qu'elle nous rapporte : « je ne vais pas faire payer d'intérêt, je vais juste le prêter, rien d'autre »¹⁷⁶. **Deuxième situation** L'autre situation racontée par Obdulia concerne sa belle-sœur qui vit à Mexico, la capitale du pays. Elle nous raconte que son époux s'est rendu à Mexico pour aller recouvrer une dette que sa sœur leur devait (2000 US\$) pour rembourser les intérêts du microcrédit, contractée suite à une agression physique subie par la belle-sœur. Ces 2000 US\$ ont été obtenus auprès de prêteurs connus par le

¹⁷³ Ou « voisin ».

¹⁷⁴ Certains groupes de solidarités portent même le nom du quartier où résident les membres du groupe.

¹⁷⁵ « Somos Hermanos de Christo ».

couple dans le village, deux prêteurs différents étant donné la somme sollicitée.

Source : Enquêtes Morvant [2004c].

Aussi, appuyer un ami, un parent proche pour accéder au crédit de la microbanque n'est pas anodin. Cela garantit une source de liquidité sûre, pour une échéance plus longue que celles concédées par les voisins, amis ou prêteur privés et à un taux d'intérêt généralement plus faible. Pour ces raisons, certaines personnes m'ont dit « *pouvoir éventuellement aider leur entourage à entrer dans la microbanque* ».

Cette aide peut prendre différentes modalités. Il peut s'agir de fournir l'information sur les conditions d'accès au crédit ou encore intégrer quelqu'un à son propre groupe de solidarité. Les prête-noms existent mais le plus souvent entre membres d'une même unité domestique.

Résumons les facteurs qui d'après nos observations empiriques semblent aller à l'encontre de l'accès aux services financiers procurés par le dispositif de microfinance.

Déterminants personnels : auto-exclusion	Déterminants collectifs
Perception : crainte de ne pouvoir rembourser (à relier à l'absence de source sûre de liquidité comme les transferts privés). - N'éprouve pas la nécessité d'emprunter auprès de l'IMF ou n'a pas les moyens d'épargner - Conditions ne plaisent pas à la personne ¹⁷⁶ , n'a pas confiance dans le dispositif.	Pas d'insertion dans les réseaux d'accès à l'information : appartenance à des groupes religieux, groupes productifs ou autres programmes publics. Faible insertion dans les réseaux d'accès à la liquidité : inconnance, confiance mutuelle.

Tableau 32. Déterminants personnels et collectifs de l'accès aux services du dispositif de microfinance

Il ressort que toutes les personnes ne bénéficient pas de la même *carte à l'échange* au sein du village, l'accès au microcrédit est en partie déterminé par le mode d'appartenance de chacun, c'est-à-dire la manière dont les personnes sont liées à leur entourage -source de *droits*- mais aussi la manière dont elles vivent ces relations- source de *droits subjectifs* ou *prétentions légitimes*- [Guérin, 2000].

Retenons au total que circuits d'accès à l'information et réseaux d'accès à la liquidité sont enchevêtrés et qu'ils semblent constituer les déterminants collectifs principaux de l'accès au microcrédit. Ces résultats seront confirmés dans ce qui suit (*chapitre 7, section 1*).

Conclusion du chapitre

Analyser les déterminants de l'accès au dispositif de microfinance suppose de tenir

¹⁷⁶ « *No voy a cobrar crédito (intérêt) se lo voy a prestar nada más* » (Obdulia rapportant les paroles de son fils). Soulignons que ce fils gagne US\$ 36 par semaine dont une grande partie est épargnée notamment sous forme de prêts, aide à la famille proche. Il aide ses parents notamment pour les dépenses scolaires de ses frères et sœurs et également pour le remboursement du crédit de la microbanque.

compte de l'insertion sociale des emprunteurs au travers du *capital social* sa structuration et ses règles de fonctionnement. Elle implique également de dépasser l'opposition entre les perspectives holiste et individualiste du comportement humain et de se pencher sur l'interaction réciproque entre actions individuelles et les actions ou contraintes collectives.

En démontrant le fait que toute relation financière est une relation sociale ou encore en insistant sur le caractère socialement construit de toute relation financière, notre analyse s'inscrit dans le prolongement des approches institutionnalistes de la monnaie et de la finance menées notamment par les travaux de Michel Aglietta et André Orléan, ou encore de Jean-Michel Servet, Jérôme Blanc et Isabelle Guérin qui s'appuient sur les travaux de Commons et Polanyi notamment.

Ainsi, nous avons montré que l'insertion dans des réseaux d'accès à la liquidité (prêts informels ou transferts privés) est un facteur déterminant de l'accès au microcrédit. Les modalités de cette insertion jouent un rôle capital tant dans la *confiance en autrui* (l'interconnaissance mutuelle issue des liens financiers que la personne tisse avec son entourage renseigne sur sa capacité à faire face au remboursement du microcrédit) que dans la *confiance en soi*, ou dans sa propre capacité à rembourser. Ces deux aspects trouvent un écho dans ce qui suit. Nous montrons en effet que cette insertion dans des réseaux d'accès à la liquidité joue, par ailleurs, un rôle primordial pour assurer la *continuité de l'accès* à cette nouvelle facilité économique.

Nous mettons en évidence qu'une fois que la personne a obtenu le crédit de la microbanque, certains de ces réseaux sont mobilisés par le client pour s'assurer au travers du remboursement du crédit la continuité de l'accès au microcrédit.

Chapitre 7. Continuité de l'accès au dispositif de microfinance

« La dépendance personnelle caractérise aussi bien les rapports sociaux de la production matérielle que les autres sphères de la vie qui s'édifient sur sa base. Mais précisément, comme ce sont ces rapports personnels de dépendance qui constituent la base sociale existante, les travaux et les produits n'ont pas besoin de prendre une figure fantastique distincte de leur réalité » [Marx, 1993 (1859) : 88].

Introduction

Conserver le « droit d'accès » au dispositif de microfinance participe de l'un des objectifs que la majorité des emprunteurs de l'IMF souhaite accomplir. Pour se prémunir des défauts de remboursement, outre les techniques de caution solidaire, les institutions de microfinance appliquent des mécanismes dits *incitatifs* [Morduch, 1999]. Parmi, ceux-ci, le renouvellement du crédit est décidé en fonction de la qualité de remboursement du prêt antérieur par l'emprunteur. Ainsi, si le signal envoyé par l'emprunteur au moment du remboursement du crédit répond aux exigences de l'IMF, celle-ci formule une nouvelle

protégé en vertu de la loi du droit d'auteur.

offre de crédit souvent plus élevée (ce mécanisme d'augmentation des montants prêtés est dit *progressive lending*) [Morvant, 2005a]. L'hypothèse sous-tendue est que la capacité de remboursement du montant emprunté à échéance (effectuée en un ou plusieurs paiements) constitue un révélateur approprié des profits générés par l'accès au microcrédit et donc du niveau de bien être de l'emprunteur.

Or, il a été démontré que la relation entre la performance au remboursement et les profits dégagés par l'emprunteur lui permettant de faire face au remboursement du capital et des intérêts n'est pas automatique. Le remboursement du crédit est susceptible d'être accompli grâce au recours au « secteur financier » informel. L'étude très stimulante de Sinha et Matin [1998] réalisée auprès d'emprunteurs ruraux au Bangladesh montre ainsi que la majorité des clients du dispositif étudié obtiennent de bonnes performances de remboursement par le recours à l'emprunt auprès du secteur informel¹⁷⁷.

Nos observations de terrain vont également dans ce sens. La situation quasi-monopolistique du dispositif de microfinance étudié dans notre contexte d'étude rend cette ressource en services de crédit aux caractéristiques spécifiques relativement rare. Préserver l'accès à cette source de crédit constitue un enjeu individuel de taille pour les emprunteurs pour qui cette source de liquidité constitue d'abord un instrument essentiel de lutte contre l'incertitude sur les revenus et les dépenses et la rareté relative ou inter-temporelle en liquidité. (*Section 1*). Les stratégies adoptées dans cette optique dépassent bien souvent le cadre de l'action individuelle et s'appuient sur un recours prononcé aux réseaux informels d'accès à la liquidité (*Section 2*).

Section 1. Préserver le droit d'accès, un enjeu de taille pour les clients-emprunteurs de l'IMF

Le dispositif de microfinance que nous étudions se trouve dans une situation de « quasi-monopole ». Cela ne signifie pas que l'IMF soit la seule à procurer de la liquidité sous forme de prêts, bien au contraire. Selon Guerrien [2000], la situation de monopole est identifiée à partir du degré de substituabilité existant entre les biens ou produits offerts dans le contexte étudié. Les critères de substituabilité peuvent être définis à partir des caractéristiques intrinsèques de chacun des « produits » offerts mais également en fonction du « lieu où est disponible » le bien ou service concerné. Ainsi, la distance entre « offreurs » ou les coûts de déplacements supportés par les acheteurs pour accéder au bien/service constituent autant d'indices également pertinents du degré substituabilité tout au moins pour la frange des « clients potentiels » n'ayant pas la possibilité de se déplacer ou de faire face à la dépense occasionnée par le transport pour acquérir le bien/service. Ajoutons donc que le degré de substituabilité est non seulement « relatif » puisque déterminé selon des critères plus ou moins objectifs en fonction de la demande existante dans un contexte donné mais que la hiérarchie de ces critères comporte également une

¹⁷⁷ Sinha et Matin [1998] insiste sur la responsabilité d'une mise en œuvre trop rigide des mécanismes incitatifs comme facteur principal autorisant la stratégie de « cross financing » par les emprunteurs. En effet, la promesse d'octroi d'un nouveau crédit en fonction de sa performance au remboursement du crédit précédent assure à l'emprunteur la capacité à rembourser le prêteur informel avec le nouveau prêt octroyé par l'IMF.

part variable selon les contextes socio-culturels étudiés (§1). Enfin, le degré de substituabilité comporte une part « subjective » propre à la personne (caractéristiques de ses préférences) et à sa situation socio-économique (§2).

§1. Un degré de substituabilité fondé sur les caractéristiques de l'offre

En ce qui concerne notre contexte d'étude, le secteur dit « formel » est constitué dans deux des villages de la Sierra Sur¹⁷⁸ par le dispositif de microfinance analysé, les banques et autres IMF se situant à quatre heures d'autocar de chacun des villages¹⁷⁹. Le troisième village est quant à lui caractérisé par la présence d'un autre dispositif de microfinance (la Caisse Populaire Mexicaine). Les méthodologies d'interventions respectives de ces deux dispositifs étant distinctes, le degré de substituabilité entre les deux n'est pas total. Ces deux IMF proposent en effet le même « bien » puisqu'une partie de leur activité est vouée, selon la formule de Weber, à « céder des droits de disposer de quelques biens matériels que ce soit contre la promesse future d'une cession équivalente de droits » [Weber, 1995 : 125]. En l'occurrence le crédit est procuré par les IMF sous forme monétaire. La différenciation entre ces deux dispositifs se fera alors sur ce que l'on nomme communément « produit de crédit », expression renvoyant aux caractéristiques du contrat de prêt : échéance, montant, type de garantie ainsi qu'au taux d'intérêt auquel l'argent est prêté. Or, c'est précisément le type de garantie sur lequel s'appuie la méthodologie d'intervention qui distingue ces deux dispositifs. Comme nous l'avons vu précédemment, la méthodologie d'intervention de la microbanque que nous étudions s'appuie principalement sur la substitution de toute *garantie matérielle* (à laquelle la population-cible ne pourrait répondre) par une *garantie morale* ou prêt à responsabilité conjointe. La garantie exigée par la Caisse Populaire Mexicaine est quant à elle fondée sur le principe de l'épargne préalable, celle-ci devant constituer au moins 20% du montant emprunté. Dans de nombreux contextes, le principe de l'épargne préalable a été tenu pour responsable d'exclure les plus pauvres au profit d'une clientèle issue des catégories sociales les plus privilégiées [Gentil et Fournier, 1993].

Dans notre contexte, l'exigence de la Caisse Populaire Mexicaine (CPM) en termes de garantie est également réhibitoire pour beaucoup de ménages vivant dans ce village. Les clients de la CPM représentent 12% de notre échantillon total. La majorité des clients de la CPM ont des revenus monétaires supérieurs au revenu médian. Ainsi, 60% des ménages clients de la CPM se positionnent au-dessus du revenu médian.

De ce fait, toute démarche de discrimination entre les deux IMF par une large partie de la population semble improbable.

Pour la frange supérieure des ménages, le degré de substituabilité entre les deux dispositifs de microfinance sera donc plus élevé que pour les ménages moins aisés dont la capacité à mobiliser de l'épargne est réduite, ceux-ci seront donc plus ou moins exclus de l'accès aux services de la Caisse Populaire Mexicaine. En réalité la proportion de ménages clients ou clients potentiels des deux IMF est faible car les conditions d'accès de

¹⁷⁸ Santa Catarina Loxicha ainsi que San Baltazar Loxicha situés dans la Sierra Sur, État d'Oaxaca.

¹⁷⁹ Le transport occasionne un coût de l'ordre de \$ 7 USD aller-retour par personne.

la CPM impliquent l'exclusion d'une proportion élevée des clients de la microbanque. Un certain degré de « segmentation » prévaut donc entre ces deux dispositifs : d'après nos enquêtes, le taux de recoupement est de 10% (sur 91 clients enquêtés dans ce village).

Il existe par ailleurs un certain nombre d'alternatives dites « informelles » ou « endogènes » pour emprunter de l'argent. Ce qui est nommé dans la littérature économique « marché financier informel » recouvre une grande diversité de modalités dans notre contexte de recherche (voir infra, chapitre 4, section 2). L'emprunt d'argent auprès du réseau social est une pratique courante voire quotidienne pour ce qui concerne les très petites sommes permettant d'acheter les aliments pour la famille lorsque l'argent vient à manquer au sein du ménage. Pourtant, on ne saurait comparer ces formes aux services de crédits proposés par la microfinance. En effet, les possibilités offertes au sein du réseau social, aussi large soit-il, ne sont pas intarissables, les prêts restent donc faibles et surtout, bien souvent la personne ne peut disposer de la somme que pour un court délai ne dépassant pas un ou deux mois [Chamoux, 1993].

De ce point de vue, l'alternative la plus similaire aux services financiers procurés par le dispositif de microfinance est sans doute le prêt de la part d'une personne dont une partie de l'activité lucrative est consacrée au prêt d'argent à des personnes de la localité sur la base d'une relation plus commerciale¹⁸⁰. Les taux d'intérêts sont cependant plus élevés que ceux pratiqués par l'IMF puisqu'ils se situent entre 10 et 20% mensuels. Malgré cela, une certaine souplesse des conditions telle que la possibilité de négocier les échéances et les reports peut constituer un avantage non négligeable pour l'emprunteur. Soulignons à nouveau que dans notre contexte d'étude, la figure de ce prêteur « professionnel » est moins prégnante que dans d'autres contextes (Madagascar, Inde, etc.) et la majorité des prêts « informels » est réalisée dans le cadre du réseau social sur une base non contractuelle. S'il n'y a pas segmentation totale ou partielle sur le « marché financier » [Servet, 1995]¹⁸¹, le degré de substituabilité est cependant relativement faible et ne compromet pas réellement la situation quasi-monopolistique de l'IMF.

§2. Un degré de substituabilité fondé sur des critères subjectifs inhérents à la « demande »

Au-delà des critères « objectifs » qui fondent une partie de la démarche de discrimination entre différentes sources de liquidité (taux d'intérêt, garantie exigée, durée du crédit et montants mis à disposition), la dimension « subjective » joue un rôle primordial. Nos observations sur cette dimension sont loin d'être exhaustives. Nous ne retenons ici que les éléments qui complètent l'analyse de la situation de l'IMF dans le contexte étudié et qui éclairent la portée de l'enjeu pour les emprunteurs d'assurer la continuité de l'accès aux services, de crédit notamment, du dispositif étudié.

¹⁸⁰ Par opposition aux prêts concédés entre membres appartenant à la même famille, réseau social proche dont les modalités sont plus souples, moins systématiques. Ainsi, le prêteur « professionnel » fait signer un « pagaré », engagement moral à rembourser l'argent prêté, emblème d'une relation « contractuelle » par opposition aux relations « personnelles ».

¹⁸¹ Les travaux réunis dans l'ouvrage dirigé par Jean-Michel Servet illustrent l'inconsistance de l'hypothèse de dualisme financier dans de nombreux contextes africains [Servet et al., 1995].

En premier lieu, solliciter un crédit ne s'inscrit pas toujours dans le cadre d'un projet de production ou de consommation longuement mûri. Nombre d'entretiens en révèlent le caractère partiellement *opportuniste*. Le cas de Dorotea (encadré ci-dessous) illustre bien ce caractère non toujours prémédité de l'entrée dans le dispositif de microfinance.

Encadré 12. Solliciter au microcrédit ne répond pas forcément à un projet de production ou de consommation précis

Dorotea vit à Santa Catarina Loxicha, elle a 35 ans, est mariée à un instituteur du village et a sept enfants à charge. Elle fait partie des premiers clients de la microbanque dans ce village puisque son groupe de solidarité s'est formé à la fin de l'année 2000. Au cours de l'une de nos nombreuses entrevues, Dorotea nous a relaté les circonstances de son entrée dans le dispositif de microfinance. À l'époque, son mari et elle avaient besoin d'argent pour terminer le règlement de l'achat d'un terrain. Elle a donc pris l'initiative d'aller solliciter un prêt auprès d'Urbino, qui vit dans le même village non loin du lieu de vie de Dorotea (soulignons qu'Urbino bénéficie d'une production de café importante lui procurant de la liquidité). Elle souhaitait emprunter 100 US\$ pour une durée de deux mois, le taux d'intérêt étant de 7% par mois. Urbino lui a parlé de la microbanque où il était lui-même épargnant et emprunteur mais à titre individuel. Il lui a expliqué le fonctionnement. Dorotea a donc décidé de réunir des personnes pour former un groupe de solidarité afin d'accéder aux prêts consentis par l'IMF. La première personne avec laquelle elle a pris contact a été sa belle-sœur Blanca, qui tient une épicerie dans le même quartier. Dorotea savait que Blanca avait besoin d'argent pour rembourser une dette suite à une maladie. Les autres membres du groupe sont le mari de Blanca et celui de Dorotea ainsi qu'Emiliana, une voisine habituée à solliciter de l'argent auprès de Dorotea et à qui cette dernière est venue annoncer qu'il y avait « *une opportunité* » d'emprunter de l'argent.

Source : Entretiens Morvant [2003 et 2004c].

Les entretiens réalisés avec Austreberta dans le même village nous fournissent également un éclairage précieux. L'initiative de former un groupe en vue de solliciter un crédit lui est venue de son mari déjà client de l'IMF. Elle nous raconte : « *il est venu et il m'a dit "vas-y toi !"* », sur ce, elle lui a demandé pourquoi et il lui a répondu « *pour qu'on termine la maison* ». Ensuite, le groupe s'est formé à partir de parents plus ou moins proches (cousins, etc.). L'intégration de Carina (qui est de sa famille) au groupe de solidarité s'est faite car celle-ci est venue dire à Austreberta qu'elle avait besoin d'argent, Austreberta lui a donc parlé de la microbanque¹⁸².

Le microcrédit est donc perçu comme une opportunité supplémentaire, et complémentaire à d'autres sources, d'emprunter la liquidité nécessaire pour faire face aux dépenses du moment, aux flux de caisse négatifs. Il faut appartenir à la microbanque et donc à une groupe solidaire et préserver cet accès pour « cas où », afin de pouvoir compter sur cette ressource lorsque le besoin se fait réellement sentir. Ce constat est validé par de nombreuses observations de terrain, il est d'autre part illustré par les paroles de cet homme expliquant sa motivation à former un groupe afin de devenir client de la

¹⁸² - « *Necesito dinero* » (Carina) - « *¡Andáale, nos metemos !* » (Austreberta)

microbanque : « L'argent n'était pas si important, je me suis inscrit pour être dans le programme »¹⁸³ [homme, 46 ans, marié, San Baltazar Loxicha].

Revenons à Austreberta. Les informations qu'elle nous a procurées à propos de son premier crédit sont riches d'enseignements. Le montant prêté par l'IMF lors du premier crédit a été re-prêté par Austreberta à une autre personne, un homme venu solliciter un prêt auprès d'elle. Elle justifie cette « utilisation » par le fait qu'au moment où elle a eu l'argent elle avait déjà réalisé l'essentiel de ses dépenses courantes et n'avait donc pas besoin de cette somme. Le projet de construction de la maison ayant motivé l'entrée d'Austreberta dans la microbanque a donc été réalisé avec le deuxième prêt : « *ma maison s'est faite avec le second crédit* »¹⁸⁴.

L'IMF est donc perçue par les emprunteurs comme une « *opportunité d'obtenir de l'argent* » (« *oportunidad de sacar dinero* » pour reprendre les termes de nombreux clients) qui s'inscrit dans l'éventail des possibilités existantes et disponibles au niveau de chacun. Le mécanisme du renouvellement du crédit garanti, à celui ou celle qui remplit les exigences établies par l'IMF en termes de remboursement, un accès à la liquidité au moment où le besoin se fait sentir. Au-delà du caractère « assuré » de l'accès à l'emprunt, les montants mis à disposition par l'IMF sont plus élevés que la plupart des sources de liquidité disponibles au niveau du réseau social.

De façon générale, dans un contexte d'incertitude prédominante, chaque ménage est enjoint à conserver au maximum la porte ouverte à l'accès à des sources de liquidité. Si au niveau du réseau social il s'agit d'entretenir les relations sociales notamment au moyen de « services rendus » sous formes d'entraide en nature ou monétaire c'est-à-dire, au moyen de l'entretien des relations d'endettement mutuel, qui pourront être activées au moment où le besoin se fera sentir. Au niveau de l'IMF, il s'agit de répondre aux exigences des règles de fonctionnement établies qui garantissent la continuité de l'accès à ses services de crédit. « Rester dans l'IMF » constitue un enjeu de taille. Or, répondre à l'exigence de remboursement passe bien souvent par le biais du recours au soutien de l'entourage.

Section 2. Répondre à l'exigence de remboursement passe par le recours au réseau social

Pour les emprunteurs les plus « chanceux », le recours à l'appui du réseau social pour rembourser le crédit se fait dans un cercle relationnel de proximité. Cette aide prend la forme de transferts d'argent de la part des membres de la famille ayant pour la plupart émigré aux Etats-Unis (§1). Les ménages qui ne perçoivent pas de transferts privés de la part de leurs enfants, mari ou autres membres émigrés de la famille doivent compter sur d'autres sources d'appui lorsqu'ils n'ont pas réussi à réunir la somme nécessaire au remboursement à partir de leurs propres revenus. L'une des stratégies adoptée pour cette circonstance consiste à solliciter une sphère familiale, relationnelle plus large afin

¹⁸³ « *No era t n necesario el recurso, me inscrib  para estar en el programa* ».

¹⁸⁴ « *Con el segundo crédito se hizo mi casa* ».

d'obtenir l'argent, liquider la dette vis-à-vis de la microbanque et rembourser la personne qui a procuré la liquidité avec le nouveau crédit octroyé. Le prêt consenti par le réseau social tient lieu de « prêt-relais » au microcrédit (§2).

Pour autant, si le recours au soutien de l'entourage permet de préserver le droit d'accès aux services de crédit de l'IMF, cet accès représente également une opportunité pour l'emprunteur de se transformer en donateur généreux en appuyant son entourage (§3). Or, en *obligeant* son partenaire, le donateur acquiert sur lui de l'ascendant sous forme de nouveaux droits au sein du réseau social qu'il pourra faire valoir dans un futur plus ou moins proche et sous des modalités variées.

§1. L'accès au microcrédit diffère le recours aux transferts privés de la migration

De nos enquêtes, il ressort que 30% des ménages emprunteurs interrogés reçoit des transferts privés monétaires (ce chiffre est de 35% pour les ménages clients de la microbanque et de 30% si l'on considère uniquement les ménages emprunteurs). La quasi-totalité de ces transferts est envoyée par des membres de la famille ayant émigré soit vers une ville du Mexique soit vers les États-Unis. Soulignons par ailleurs, que 75 % des transferts sont envoyés par les enfants du ménage ; 15 % par le mari émigré. Enfin, 10 % des transferts proviennent d'autres membres de la famille –oncle/tante, frère/sœur– ils sont généralement plus occasionnels. Les montants mensuels perçus sont en moyenne très variables suivant les régions (Sierra Sur ou Mixteca). Ainsi, toutes régions confondues, le montant moyen mensuel est de l'ordre de US\$ 45. Dans la Mixteca, la moyenne mensuelle est de l'ordre de US\$ 84 alors que dans la Sierra Sur, les transferts reçus sont en moyenne de US\$ 24. Pour les ménages concernés, ces transferts représentent approximativement 20 à 100% des revenus monétaires annuels (voir *chapitre 4, section 1*).

L'analyse qualitative et quantitative de nos observations souligne que l'usage du microcrédit, par les personnes recevant des transferts privés, est principalement dédié au poste de dépenses courantes –dépenses d'alimentation, dépenses pour les enfants– ainsi qu'aux dépenses qu'implique l'activité productive : production de maïs permettant d'assurer les besoins alimentaires et production de café destinée à la vente.

	Pas de réponse	Dépenses courantes	Achat animaux	Activité productive	Achat bien durable	Paiement dettes	Une seule utilisation
Ne reçoit pas TP	5 %	20 %	35 %	55 %	15 %	10 %	55 %
Reçoit des TP	15 %	45 %	20 %	45 %	20 %	0 %	40 %

Tableau 33. Stratégie d'utilisation du microcrédit selon si la personne reçoit ou non des TP (dernier crédit obtenu)

Source: Enquêtes Morvant [2004a et 2004b].

A priori, le microcrédit vient se substituer ou compléter le transfert privé comme source de revenu pour les dépenses courantes et productives. Par ailleurs, durant l'absence du mari, le microcrédit est directement utilisé par la femme comme un substitut

de revenu ou comme une ressource permettant de continuer l'activité productive. « *J'ai reçu le crédit en juin (US\$ 300), mon mari était à peine parti, c'est pour aider à la maison, pour la cuisine, acheter du maïs* » (Femme, 36 ans, San Baltazar Loxicha, dont le mari est parti travailler aux Etats-Unis).

Pourtant, on constate que, parmi les personnes recevant des transferts privés, la stratégie privilégiée pour le remboursement du microcrédit n'est autre que le recours aux transferts privés. Les résultats du tableau 36 ci-dessous révèlent que sur 46 personnes, percevant des transferts privés, ayant répondu à la question concernant le remboursement du dernier microcrédit 31 personnes ont recours aux transferts privés (soit 97% de ce sous-échantillon). Ces personnes sont aussi celles qui le plus souvent mobilisent une source unique de liquidité pour rembourser le microcrédit¹⁸⁵. En effet, 60 % de la totalité de notre échantillon mobilise au moins deux sources distinctes de liquidité pour effectuer le remboursement. Ce chiffre est de l'ordre de 65 % pour le sous-échantillon des personnes percevant des transferts privés et de 55 % pour le sous-échantillon ne recevant pas de transferts privés.

	Mobilise une seule source de liquidité	TP	Activité productive	Emprunt	Vente animaux	Don famille	Non disponible
Ne reçoit pas de TP	55%	0	74%	11%	8%	2%	5%
Reçoit des TP	65%	97%	13%	3%	9%	1%	8%

Tableau 34. Stratégie de remboursement selon si la personne reçoit ou non des Transferts privés (TP)- dernier crédit obtenu

Source: Enquêtes Morvant [2004a et 2004b].

L'accès au microcrédit ne réduit donc que partiellement et pour une durée courte dans le temps la dépendance des personnes aux transferts privés. L'activité économique dégage le plus souvent des bénéfices permettant tout juste faire face aux dépenses courantes (alimentation, éducation) ou aux dépenses induites par l'une ou l'autre des activités productives¹⁸⁶. Dès lors que la date du remboursement approche, les emprunteurs font face à la nécessité de se procurer la liquidité qui permettra de remplir leur engagement et de ne pas « faillir ». Les ménages ou les femmes seules percevant des transferts privés, privilégient cette importante source de liquidité même si les stratégies diffèrent quelque peu :

Envoi différé du transfert privé : utilisé comme un substitut de revenu ou pour assurer la continuité de l'activité, le microcrédit diffère le versement du transfert. Aussi, le transfert est envoyé et sollicité au moment du remboursement. « *Avant, mon fils savait à quel moment j'avais besoin d'argent pour nettoyer le champ, il envoyait*

¹⁸⁵ Laquelle source de liquidité s'avère être le ou les transferts privés.

¹⁸⁶ Les personnes rencontrées combinent fréquemment deux ou trois activités productives dont les deux principales sont la production de maïs et de café. Les hommes associent généralement une activité de maçonnerie ou de travail journalier et les femmes ont fréquemment une activité de petit commerce de volailles ou autre.

l'argent. Maintenant il envoie l'argent pour rembourser le crédit » (Femme veuve, dont l'un des deux fils vit aux États-Unis).

- *La personne prélève une partie des transferts privés* : les femmes seules ou les ménages percevant des transferts réguliers prélèvent une partie du transfert pour réunir la somme nécessaire pour le remboursement. « *Mes enfants m'envoient de l'argent pour mes dépenses, je mets une partie de côté pour ma dette* » (Femme mariée, dont deux enfants envoient de l'argent mensuellement).
- *La personne reçoit un transfert spécifique supplémentaire* : en dehors de l'envoi plus ou moins régulier d'argent, l'appui des enfants et/ou le mari sera sollicité spécifiquement au moment du remboursement. « *Ma fille m'a aidée pour rembourser le crédit, car quand je n'ai pas l'argent, comment je peux l'obtenir ?* » (Femme seule, dont la fille émigrée envoie de l'argent chaque mois).

Ce type de stratégie accessible aux ménages dont l'un des membres de la famille travaille ailleurs dans le pays ou aux États-Unis est relativement « confortable ». Il est en effet possible de se procurer des sommes assez élevées et le versement du transfert, réalisé au sein de la famille proche, oblige peu la personne qui le reçoit.

§2. Le recours au réseau social comme substitut au microcrédit pour un court délai

Les ménages qui ne perçoivent pas de transferts privés de la part de leurs enfants, mari ou autres membres émigrés de la famille doivent compter sur d'autres sources d'appui lorsqu'ils n'ont pas réussi à réunir la somme nécessaire au remboursement à partir de leurs propres revenus. L'une des stratégies adoptée pour cette circonstance visera à solliciter une sphère familiale, relationnelle plus large afin d'obtenir l'argent, liquider la dette vis-à-vis de la microbanque et rembourser la personne qui a procuré la liquidité avec le nouveau crédit octroyé. Le transfert privé tient lieu de « prêt-relai » au microcrédit.

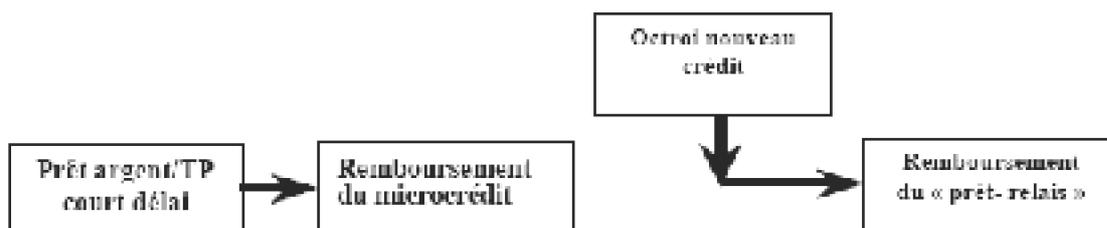


Figure 16. Les transferts privés comme « prêts-relais »

Ce cas de figure implique un délai très bref car le recours à une sphère familiale plus large ne peut se réaliser dans les mêmes conditions que l'appui donné par les enfants ou l'époux. En effet, les sommes qui circulent entre parents « indépendants/ autonomes » économiquement sont généralement petites [Chamoux, 1993] et visent pour l'essentiel des dépenses de consommation. La somme due à la microbanque dépasse largement les sommes disponibles dans cette sphère d'entraide. Aussi, le délai doit être relativement court et les sommes empruntées représentent rarement l'intégralité du montant de la dette auprès de la microbanque. « *Samedi, je dois payer 4000\$ [US\$ 400], j'ai réuni 3000\$ [US\$300] de mon travail, et j'ai dû emprunter 1000\$ [US\$ 100] à ma mère, quand ils vont*

redonner le crédit je lui rends l'argent. Je ne paie pas d'intérêt car c'est pour un court moment » (Femme mariée). « *J'ai prêté 2000\$ à mon fils, il a payé et ensuite il m'a rendu l'argent avec le nouveau crédit* » (Femme mariée, dont le fils est aussi associé de la microbanque).

Les conditions sont parfois plus souples et le remboursement peut dans certains cas intervenir au moment où l'emprunteur dispose d'une somme suffisante ou lorsque le prêteur manifeste le besoin de disposer de la liquidité prêtée. « *J'ai dû emprunter l'argent à ma sœur, c'est comme une aide, il n'y a pas d'intérêt et si je n'ai pas d'argent je peux rembourser dans un an* » (Femme veuve). Ce type d'entraide dépend des disponibilités de l'entourage proche, dans le cas où l'entourage ne dispose pas du montant correspondant à tout ou partie du remboursement, la personne va se tourner vers une sphère sociale plus large encore¹⁸⁷ et va avoir recours au prêt à intérêt.

Une évaluation quantitative des transferts générés par l'accès au microcrédit de la microbanque met en évidence que 18% des emprunteurs ont eu recours au transfert privé de la migration ou à l'emprunt auprès du réseau social pour rembourser tout ou partie de leur crédit. Il est fort probable que cette estimation soit en deçà de la réalité tant il est difficile d'obtenir de l'information fiable. La mémoire des emprunteurs est faillible et eux-mêmes dissimulent souvent l'origine de l'argent qui a servi au remboursement. Aussi, si nous ne prenons en compte que les emprunteurs avec qui nous avons mené les enquêtes nous-mêmes en nous appuyant sur le guide d'entretiens plus ouvert, le pourcentage est pour ce sous-échantillon de 24% des emprunteurs, le montant des transferts ou emprunts générés variant de US\$ 20 et US\$ 400.

Le microcrédit offre une nouvelle opportunité de se procurer de la liquidité laquelle s'insère donc dans la diversité des sources à disposition du ménage et sur la base desquelles ce dernier réalise une gestion temporelle des flux de liquidité. Le décalage croissant entre le terme théorique ou proposé par l'IMF et le terme réel sollicité par les emprunteurs illustre bien cette stratégie de gestion des divers flux afin de jongler avec les différentes temporalités. Les résultats auxquels nous parvenons dans le *chapitre 9* concernant la durée des crédits octroyés par la microbanque confirment cette observation.

Utilisé pour des dépenses courantes ou des activités qui génèrent peu de revenus¹⁸⁸, le microcrédit ne fait donc le plus souvent que déplacer dans le temps la contrainte de liquidité laquelle sera réglée en dernière instance par le recours au réseau social et notamment aux transferts privés.

Les transferts privés garantissent donc dans une certaine mesure la réussite du prêt de groupe au sein de la microbanque appréhendée au travers des taux de remboursement. En revanche, s'il est exceptionnel que l'accès au microcrédit affranchisse la personne du recours à l'entourage, les deux sources de liquidité –en excluant les

¹⁸⁷ Cette sphère comprend la famille étendue : cousins, neveux, oncles, etc. Ainsi que la famille rituelle composée des compères et des parrains et enfin, les voisins, personnes vivant dans le même quartier.

¹⁸⁸ La principale activité génératrice de revenus dans la zone d'étude est la culture et la commercialisation du café. Le prix actuel du café –de l'ordre de 11,5 pesos (US\$ 1,15) par kilo pour le café « pergamino »- laisse peu de bénéfices aux producteurs. Certains décident même de laisser pourrir la graine sur l'arbre plutôt que de payer des personnes pour le récolter.

transferts privés de la migration- diffèrent sensiblement par leur nature et leur affectation.

Les sommes accessibles auprès de la microbanque ne sauraient être sollicitées dans le cadre familial « local » lequel ne peut le plus souvent pourvoir à de tels montants. Par ailleurs, le prêt/don d'argent sans intérêt intervient au sein de l'entraide familiale locale afin de résoudre un problème grave (maladie, nourriture, etc.), cette aide ne saurait être mobilisée dans le but de générer de l'argent. L'argent provenant du microcrédit ne peut pas être identifié ou confondu avec le rôle de l'argent circulant au sein de la famille, du réseau social¹⁸⁹. Le recours à l'appui de l'entourage et en particulier à la solidarité familiale subsiste, le microcrédit ne fait que déplacer certaines formes de financement, il n'y a pas substitution, il y a plutôt *substitution limitée*.

La disponibilité financière supplémentaire constituée par le microcrédit autorise l'emprunteur à jouer entre les différentes catégories de flux de liquidité, flexibilité dont l'emprunteur aurait tort de se priver.

Il n'est pour autant pas davantage question de se priver de la possibilité de recourir au réseau social en cas de besoin. Ainsi, si le recours à ce dernier soutient, dans une certaine mesure, la continuité de l'accès aux services de crédit procurés par le dispositif de microfinance, cette source de liquidité peut à l'inverse être mise à profit par les emprunteurs pour entretenir les relations financières au sein du réseau social et ainsi s'assurer le soutien de leurs proches à plus ou moins long terme.

§3. Le microcrédit autorise de nouvelles possibilités d'appui à l'entourage

Précisons à nouveau qu'une fois le crédit obtenu, chaque membre du groupe est entièrement libre de son usage. Cette caractéristique a facilité l'obtention d'une information plus fiable quant à l'utilisation des sommes prêtées par la microbanque. Dans ce contexte nous avons pu observer que la somme empruntée était dans certains cas partiellement ou totalement mise à disposition d'autres personnes de l'entourage plus ou moins proche (A) ou que le crédit était utilisé de manière collective (B).

A- Mise à disposition de l'argent prêté par l'IMF à un tiers

Mettre à disposition d'un tiers la somme accessible participe des stratégies adoptées par les emprunteurs du dispositif de microfinance étudié pour ne pas laisser perdre cette liquidité potentielle lorsqu'ils considèrent ne pas en avoir l'utilité immédiate. Revenons au cas d'Austreberta que nous avons évoqué précédemment. Cette dernière n'avait pas utilisé elle-même le premier microcrédit qu'elle avait pourtant sollicité auprès de l'IMF car l'essentiel de ses dépenses courantes avaient été réalisées préalablement à l'aide d'autres sources de revenus monétaires. Durant un nouvel entretien lors d'un nouveau séjour quelques mois plus tard dans le village où réside Austreberta, elle nous livrait des informations similaires à propos de l'utilisation de son quatrième crédit d'un montant de US\$ 400: « *Je l'ai prêté à un homme qui est venu demander faveur [solliciter un prêt]* »... « *Si je peux aider, j'aide* ». Le prêt a été consenti pour une durée de deux mois, à

¹⁸⁹ Au niveau du réseau social, l'argent et sa circulation prennent d'autres significations et mettent en jeu des relations de prestige, de pouvoir, d'interdépendance ou de dépendance.

un taux d'intérêt mensuel de 5%, c'est-à-dire inférieur aux taux d'intérêts pratiqués par les prêteurs informels mais supérieur au taux d'intérêt de la microbanque. Le problème auquel Austreberta a été confrontée et que cette personne n'a pas remboursé à temps afin qu'elle puisse elle-même rembourser la microbanque. Elle a donc dû emprunter US\$ 200 à une autre personne (le fils de son compère) pour une durée de huit jours afin de rembourser la microbanque et par la suite de rembourser cette personne avec le nouveau crédit octroyé par l'IMF. Pour compléter le capital de US\$ 400 et les intérêts, Austreberta a puisé sur des ressources personnelles tirées de son activité économique, en vendant un animal. Précisons que les US\$ 200 ont été empruntés pour une très courte durée et qu'elle n'a donc pas payé d'intérêts sur cette somme.

Les propos recueillis auprès d'Isabel illustrent également cette stratégie : « *j'aime bien le microcrédit car j'emprunte à 3% et je peux prêter à 5%* » (Isabel, 38 ans, mariée, 3 enfants à charge, San Baltazar Loxicha).

La mise à disposition du microcrédit peut concerner une sphère relationnelle plus ou moins étendue, cette pratique se réalise fréquemment au sein même du groupe solidaire. Cette pratique consiste à ce que le membre dont les besoins sont inférieurs au montant octroyé par l'IMF sollicite malgré cela le montant maximal offert par l'IMF et mette tout ou partie de son prêt à disposition d'un autre membre exprimant quant à lui des besoins supérieurs aux montants proposés par l'IMF. Nous reviendrons par la suite plus précisément sur cette pratique et ses implications théoriques dans le *chapitre 10* (partie 4).

Nous nous contentons de rapporter ici les propos de Renaldo, emprunteur de 42 ans, vivant à Santa Catarina Loxicha à propos de son cinquième crédit : « *Je n'utilise pas les 5000 pesos [US\$500] du crédit, alors pour que ça serve, je te les laisse, tu n'as qu'à les utiliser* [évoquant Elpidio, de son groupe solidaire et parrain de sa fille] » [...] « *Si je n'ai pas l'utilité de l'argent, il peut le prendre* »¹⁹⁰. Précisons que l'arrangement qui prévaut dans ce cas est que celui qui utilise le prêt paie les intérêts sur la partie du prêt qu'il a utilisé et sur la durée d'utilisation (le montant mis à disposition ne correspond pas toujours à l'intégralité du microcrédit et la durée d'utilisation peut varier de la durée totale du microcrédit à une durée plus courte suivant les nécessités des deux emprunteurs)¹⁹¹.

B- Utilisation collective au sein de la maisonnée ou destinée à soutenir un proche

L'accès au microcrédit peut constituer une opportunité inédite d'appui aux membres de la famille. L'usage peut être réalisé par d'autres membres de la famille ou par l'emprunteur, spécifiquement au bénéfice de membres de sa famille. Au niveau de la famille proche –unité domestique identique ou entre les parents et leurs enfants émigrés– nos observations nous autorisent à déduire qu'il n'y a pas d'utilisation « cloisonnée »¹⁹² de

¹⁹⁰ « *No ocupo el dinero te lo doy a tí para que esté activo* » [...] « *Si no tengo que ocupar, se lo puede traer* ».

¹⁹¹ Davantage que le montant du microcrédit, ces deux hommes partagent parfois la durée du prêt, cela implique que l'un d'entre eux utilise la somme durant deux mois et ensuite une fois l'argent récupéré, l'autre l'utilise pendant le temps qui reste sur la durée totale du microcrédit. Cette stratégie vise à payer moins d'intérêt lorsque cela est possible.

l'argent provenant de la microbanque. Celui-ci peut être utilisé de façon individuelle (le plus souvent par le mari) mais il peut également être utilisé de façon collective ou au bénéfice de plusieurs personnes.

Pour les parents, le microcrédit constitue une possibilité d'appui à leurs enfants pour réaliser une dépense importante ou faire face à une urgence. Le financement du mariage du fils ou la construction de la maison de l'enfant devenu indépendant sont parmi les dépenses qui requièrent l'aide parentale. En revanche, les montants octroyés par la microbanque ne satisfont pas l'intégralité de la dépense il est donc nécessaire de compléter le microcrédit par d'autres sources de liquidité ou de solliciter au sein de la même famille plusieurs crédits auprès de la microbanque afin de réunir un somme conséquente. « *Le mariage a coûté 30.000\$ [US\$ 3000], nous avons épargné à partir du travail et avons complété avec l'argent de la microbanque , le parrain participe aussi aux dépenses.* » (Homme, Santa Catarina Loxicha). « *Nous avons demandé le crédit de la microbanque tous les trois – elle, son mari et son fils- pour le mariage de notre fils.* » (Femme, Santa Catarina Loxicha). Dans le cas de cette femme, les crédits ont été remboursés principalement à partir du travail du fils qui a dû aller travailler un temps à Oaxaca (la capitale de l'État). Pour d'autres, le microcrédit est investi dans la construction d'une maison pour le fils ou lui permettre de démarrer une activité productive. La responsabilité du remboursement est alors assumée en partie ou totalement par l'enfant. « *Ils sont partis travailler aux Etats-Unis, moi je m'occupe de leur fils, ils sont partis car ils veulent avoir leur maison, ils en ont une déjà, nous les avons aidés avec le crédit de la microbanque . Pour le remboursement, mon fils va m'aider et mon époux aussi* ». (Femme, 42 ans) ¹⁹³. Enfin, si le moment d'octroi du microcrédit coïncide avec un moment critique pour l'un des membres de la famille –problème de santé d'un des enfants indépendants économiquement, endettement d'un frère, dépense élevée pour la scolarité des enfants- il sera dirigé vers cette urgence, le délai relativement long de mise à disposition de la somme, permettra aux membres de la famille de s'organiser pour rembourser la somme.

La personne qui emprunte n'est pas toujours celle qui utilise l'argent, le crédit est parfois approprié par une autre personne appartenant à l'unité domestique ou non ¹⁹⁴. C'est souvent le cas des femmes emprunteuses qui ne maîtrisent qu'en partie l'utilisation du crédit. Le tableau ci-dessous fournit les informations quant à la personne qui a utilisé le

¹⁹² Nous entendons par là que l'usage du crédit n'est pas systématiquement affecté à un type de dépenses ou utilisé par une seule personne.

¹⁹³ Tout le crédit n'a pas été dédié à la construction de la maison. Sur US\$ 500 empruntés, US\$ 250 ont permis l'achat de matériel de construction et US\$ 250 ont été utilisés pour les dépenses courantes de nourriture.

¹⁹⁴ Parmi les personnes n'appartenant pas à l'unité domestique, nous faisons allusion aux autres membres du groupe de solidarité. Les prêts internes, entre membres du même groupe sont fréquents lorsque les montants auxquels les membres du groupe peuvent prétendre deviennent élevés (au-delà de US\$ 300). A ce stade apparaissent de différences de nécessité ou de conscience des limites de sa propre capacité de remboursement. La stratégie consiste alors à demander le montant « empruntable » et à re-prêter tout ou partie du prêt à un autre membre lequel remboursera son prêt plus la partie du prêt supplémentaire avec les intérêts sur cette partie.

dernier microcrédit, cette information est mise en relation avec la personne ayant sollicité le crédit (emprunteur). Les données soulignent que lorsque c'est l'épouse du chef de ménage qui emprunte, le microcrédit est plus souvent utilisé par différentes personnes et notamment par l'époux. En revanche, lorsque l'emprunteur est le chef de famille, le microcrédit est plus fréquemment utilisé par l'emprunteur lui-même.

Qui utilise le crédit ?		Emprunteur	Emprunteur et son époux/épouse	Autre personne	Différentes personnes
Qui emprunte le microcrédit ?	Chef de famille (homme)	87%	5%	2%	6%
	Epouse du chef de famille ou chef de famille (femme)	61%	28%		11%
	Autres membres du ménage	6%		1%	20%

Tableau 35. Modalités d'utilisation du microcrédit

Source : Morvant [2005a]

Celui-ci est fréquemment sollicité au bénéfice de l'activité productive du mari lequel ne souhaite pas – par crainte de faillir ou parce qu'il considère qu'il n'a pas de temps à y consacrer- se compromettre auprès d'une institution extérieure et envoie de préférence son épouse solliciter le crédit.

En revanche, dans le cas où l'épouse devient membre à la place de son mari, ce dernier devra se montrer « responsable » et assumer tout ou partie du remboursement « *S'il se responsabilise, je m'y mets, sinon, non car c'est une dette .* » (Femme qui demande le crédit pour son mari). L'argent est donc canalisé vers la dépense du moment au sein de l'unité domestique ou de la famille proche. « *Avec le microcrédit , ma mère a aidé mon frère qui voulait acheter une tronçonneuse pour gagner de l'argent. C'est lui qui va le rembourser* » (Femme, dont la mère vit seule avec son fils cadet). Il procure aux parents une occasion de fournir un appui à leurs enfants en leur faisant profiter de leur « droit d'accès » à cette source d'emprunt. « *Dernier crédit a été de 12.000\$ [US\$ 1200], mon fils l'utilise pour son travail –il est boulanger- c'est moi qui ai sorti l'argent car je voulais l'appuyer, il n'est pas connu. Chaque mois il doit me donner l'argent pour que je paye* » (Femme mariée, a un crédit individuel auprès de la microbanque).

Conclusion de chapitre

À l'évidence, il n'y a pas disparition du recours aux sources de liquidité antérieures comme les transferts privés. Le microcrédit ne fait que différer la contrainte de liquidité laquelle est réglée en dernière instance par le recours aux transferts privés ou d'autres sources de prêt et, au mieux, il résout en partie seulement ou temporairement le problème de la disponibilité financière. Le rôle social de la dette rend improbable la *substitution totale* tant qu'il existe un certain degré d'interdépendance socio-économique entre les personnes. La réussite du dispositif de microfinance est en grande partie déterminée par les relations sociales et financières au sein de la communauté. Les emprunteurs de la microbanque continuent ainsi à mélanger les différentes modalités pour obtenir de la

liquidité et participent ainsi à l'entretien du système d'« enchaînement des dettes » (*chapitre 4, section 3*), la substitution est donc dite *limitée*. Le microcrédit « offre » de la liquidité mais il donne également du temps et sa complémentarité à l'ensemble des autres dettes permet aux jeux sociaux de s'épanouir.

Ces stratégies sont dédiées –dans le contexte des communautés indigènes étudiées– à l'activation, l'intensification et l'accélération de la circulation de l'argent au sein de la famille et du réseau social ¹⁹⁵.

S'il n'y a pas substitution totale des pratiques ou liens de dettes/créances préexistants par la source exogène, formelle de crédit, il n'y a pas pour autant « subordination » totale du microcrédit aux différentes dimensions de la réalité sociale, culturelle du contexte d'étude. La relation n'est *univoque* ni dans un sens ni dans l'autre, elle est *dialectique*. Or, mettre à jour les ressorts de cette dialectique passe par l'exploration de l'imbrication entre certains éléments de la réalité sociale et la réalité ou l'acte économique, en l'occurrence ici, les mécanismes sociaux d'appropriation par les ménages, d'insertion dans leurs pratiques de gestion de la liquidité, de l'offre exogène de crédit incarnée par le dispositif de microfinance étudié. L'analyse se situe donc à la fois à un niveau individuel et collectif. L'approche contractuelle n'est dans cette optique pas adaptée puisque trop restrictive.

Chapitre 8. Dépasser l'approche *univoque* de la relation qui prévaut entre finance formelle et informelle: une analyse quantitative

« En ocasiones, las mujeres obtienen crédito de la caja popular para pagar deudas a los tenderos o a los vendedores ambulantes. Explican que cuando entran los recursos a sus hogares, éstos ya están destinados a pagar en las tiendas, a los prestamistas, a las cajas populares o a sus parientes » [Villareal, 2000: 70].

“¿Por qué se pregunta ella- cuando se nos acumulan deudas por pan o por materiales que llevamos, no nos cobramos intereses, si es también dinero y cuando pedimos prestadi sí?” (Teodora, membre d'un groupe solidaire, client d'un programme gouvernemental de crédit) [Del Carmen Angulo Salazar, 2004: 199]

Introduction

L'émergence et le développement d'une offre exogène, formelle de services financiers soulèvent d'emblée la question des interactions et impacts de cette nouvelle disponibilité en liquidité sur les pratiques monétaires et financières préexistantes. L'une des questions qui se pose notamment concerne la substitution potentielle de la nouvelle offre d'accès à

¹⁹⁵ A ce sujet, se référer à l'article de F. Lartigue [1993].

la liquidité aux pratiques de dette/prêt s'inscrivant dans des relations personnalisées durables et incarnant le statut respectif des échangistes. À l'encontre d'une conception purement fonctionnelle fondée sur l'hypothèse du caractère anonyme, universel et fongible des instruments monétaires, nous considérons que les flux monétaires et financiers ne peuvent être appréhendés comme de simples objets à vocation utilitaire. En effet, souscrire à l'approche exclusivement fonctionnelle et contractuelle laquelle ne s'intéresse qu'au résultat de l'action ne permet pas de saisir la complexité et la diversité des stratégies et pratiques des acteurs. Les modèles d'interaction entre la finance formelle et les pratiques financières informelles proposés par la littérature standard ne caractérisent le plus souvent qu'une relation univoque : l'offre formelle engendrant l'évolution de l'offre informelle et non l'inverse. Ces nouvelles caractéristiques de l'offre se répercutent sur l'évolution de la demande. En ce qui concerne les études empiriques proposées par l'analyse économique standard, les données collectées ne permettent guère d'aller plus loin dans l'analyse.

Or, les conclusions dressées aux chapitres 6 et 7 à partir d'analyses qualitatives s'appuyant sur une approche anthropologique et institutionnaliste des liens financiers suggèrent que la réalité des interactions qui prennent place est plus complexe.

Le rôle prépondérant des réseaux sociaux et des relations financières antérieures suggère une relation *dialectique*. Rendre compte de cette dialectique implique d'appréhender le processus d'appropriation et notamment de saisir les dimensions collectives de l'accès et la continuité de l'accès au dispositif de microfinance. Nos observations concernant l'identification des *ressorts* de cette dialectique rendent peu probable le scénario de la substitution totale. L'accès au microcrédit permet de relâcher les contraintes temporelles de liquidité : il diffère les anciennes pratiques de prêts et transferts voire en génère de nouvelles. L'évaluation quantitative qui suit doit nous permettre de conforter ces résultats.

La question posée dans ce chapitre est donc la suivante : quels sont les déterminants de la demande et de l'offre d'emprunt/prêt émanant des ménages étudiés auprès du secteur informel ?

Dans cette optique, nous aborderons plus particulièrement les différences de comportements entre les clients et les non-clients de l'IMF.

Une première section propose un rapide panorama des différents modèles théoriques d'interactions entre secteurs financiers formel et informel dans les pays du sud ainsi que des travaux empiriques réalisés en vue de valider ou d'invalider les modèles formulés. Les deux sections suivantes se concentrent exclusivement sur les résultats des analyses statistiques et économétriques que nous obtenons à partir de nos propres données d'enquêtes.

Section 1. Analyses univoques des relations prenant place entre la finance formelle et la finance informelle

Les premières recherches relatives à la finance informelle ont été initiées à partir des années soixante-dix par le Bureau International du Travail (BIT) dans le cadre d'un

programme de recherche consacré à l'emploi [Lelart, 1995]. Il faut pourtant attendre le début des années 1980 pour que les économistes « standards » entreprennent de s'y intéresser¹⁹⁶. Les recherches concernant la finance informelle s'inscrivent dans le cadre du courant de l'économie de l'information qui a développé l'idée d'imperfection de l'information (ou asymétrie d'information)¹⁹⁷, cause possible de défaillance de certains marchés au travers de deux phénomènes principaux : l'anti-sélection et le hasard (ou aléa) moral [Akerlof, 1970 ; Stiglitz et Weiss, 1981]. Dans le contexte des marchés ruraux de crédit, l'asymétrie d'information prend place entre le prêteur et les emprunteurs potentiels. Elle serait la cause principale de phénomènes tels qu'un niveau élevé des taux d'intérêts ; la segmentation du marché et le rationnement du crédit (voir partie 1, chapitre pour une analyse de l'efficacité de ces mécanismes à réduire le risque de défaut de remboursement pour le prêteur).

La littérature étudiant les interactions entre le secteur financier formel et la finance informelle a dans un premier temps accordé beaucoup d'importance à l'analyse théorique et empirique de l'évolution des conditions de l'offre de crédit par le prêteur informel suite au développement d'une offre formelle aux caractéristiques divergentes. Deux catégories d'interactions sont envisagées par ces contributions orientées vers l'analyse de l'offre.

L'interaction de type *horizontale* analyse la concurrence directe qui s'établit entre les « marchés » informel et formel de crédit suite à l'apparition de ce dernier Bell [1990] et Kochar [1991].

L'interaction de type *verticale* considère que les prêteurs informels re-prêtent à leurs clients l'argent qu'ils ont eux-mêmes emprunté auprès du secteur formel. Dans ce cadre, de nombreuses contributions ont étudié les répercussions sur les conditions d'accès aux prêts dans le secteur informel suite à une évolution des conditions d'octroi dans le secteur formel. Par exemple, le développement de l'offre du secteur formel engendrera-t-il, par le biais d'une baisse du prix d'accès aux fonds pour le prêteur informel, des conséquences positives sur les conditions offertes par ce même prêteur à ses clients? Parmi les contributions majeures à l'optique *verticale*, mentionnons celles de Hoff et Stiglitz [1996], Bose [1994] et Floro et Ray [1997]. L'objet n'est pas ici de livrer une analyse circonstanciée des résultats mis en évidence par ces contributions.

Par la suite, les recherches se sont orientées vers les évolutions engendrées par le développement du secteur formel (particulièrement illustré par le déploiement de nombreux dispositifs de microfinance dans la majorité des contextes) sur la demande d'emprunt émanant des ménages. Ceux-ci vont-ils délaisser le secteur informel et recourir prioritairement au secteur formel?

§1. Explications théoriques de la co-existence des deux secteurs

¹⁹⁶ Voir en particulier l'ensemble des contributions réunies dans le troisième chapitre du livre dirigé par Pranab Bardhan [1989].

¹⁹⁷ Ce courant oppose à l'hypothèse de perfection d'information l'idée que certains individus puissent détenir davantage d'informations que d'autres sur un bien ou sur les « états de la nature ». Cette asymétrie d'information peut limiter voire même empêcher que des transactions s'établissent entre ces deux individus ou catégories d'individus [Guerrien, 2000].

Malgré un différentiel élevé de taux d'intérêt, ces deux secteurs continuent à coexister. Parmi les contributions théoriques qui embrassent cette question de la coexistence des deux secteurs financiers, deux grandes approches se dégagent : l'approche "résiduelle" (A) et l'approche par le coût effectif de l'emprunt (B) [Boucher, 2005].

A. L'approche résiduelle ou l'effet *spillover*

Pour la première, le secteur informel se voit attribuer un rôle résiduel dans la mesure où il ne constituerait que le "receptacle" de la demande non satisfaite ("*spillover demand*") par le secteur formel [Hoff et Stiglitz, 1990; Conning, 1999]. Le mécanisme sous-jacent est le suivant. L'imperfection de l'information induit un rationnement du crédit par les quantités dans la mesure où elle pousse le secteur bancaire à exiger des garanties matérielles (pour résoudre les problèmes d'aléa moral et d'anti-sélection) exluantes pour une partie des emprunteurs potentiels. À l'inverse, le prêteur informel bénéficie d'une information locale l'autorisant à substituer l'exigence de garantie matérielle par une sélection plus efficace et un contrôle rapproché et continu de ses co-contractants. Cette situation du prêteur informel lui permet donc de contracter avec des individus touchés par le rationnement par les quantités dans le secteur formel ¹⁹⁸. Ce modèle théorique postule donc que prévaut sur les marchés financiers, un degré élevé de *segmentation* de la rencontre offre/demande qui entretient le dualisme financier ¹⁹⁹.

B. L'approche par le coût effectif de l'emprunt ou les avantages attribués au prêteur informel

Pour la seconde approche, la persistance du secteur informel n'aurait rien de résiduelle mais découlerait au contraire d'un arbitrage rationnel réalisé par les emprunteurs au profit du secteur informel. L'hypothèse sous-jacente postule la capacité des emprunteurs à discriminer chacune de ces sources de liquidité selon le coût effectif de l'emprunt. Ce dernier s'avérant plus faible pour le secteur informel, c'est vers celui-ci que la demande se tourne en premier lieu [Chung, 1995].

Face à ces modèles théoriques, il existe une grande variété d'études empiriques sur le sujet. Quelle hypothèse théorique permettent-elles de valider?

§2. Évidences empiriques

A. Rationnement du crédit et *spillover effect*

La mise en évidence de la réalité du rationnement du crédit conduit à des résultats disparates. La contribution de Bell et *al.* [1997] démontre à partir de données collectées

¹⁹⁸ La sélection et le contrôle génèrent cependant des coûts considérables qui se répercutent sur le taux d'intérêt pratiqué dans le secteur informel.

¹⁹⁹ La *segmentation* peut être amoindrie par le fait que certains emprunteurs qui ne réussiraient pas à obtenir de financement ni de la part du secteur formel ni de la part du secteur informel obtiendraient un co-financement provenant à la fois du secteur formel et du secteur informel laissant donc la place à un certain niveau d'interaction entre les deux secteurs [Bell, Srinivasan et Udry, 1997].

dans le contexte du Punjab en Inde, que les paysans de cette région font face à un niveau élevé de rationnement du crédit auprès du secteur formel (80% des emprunteurs et 75% des non-emprunteurs) qui se traduit par une réorientation envers le secteur informel de la demande d'emprunt insatisfaite par le secteur formel. Cependant, la séquence modélisée est la suivante:

- Étape 1 : les ménages sollicitent du crédit formel en fonction de leurs dotations initiales, du taux d'intérêt formel et du prix des facteurs ;
- Étape 2 : les ménages comblent la demande insatisfaite par le secteur formel grâce au recours au secteur informel;
- Étape 3: le dernier choix opéré par les ménages consiste à opter ou non pour un crédit de type lié (interlinked).

Le déroulement de cette séquence implique donc que les ménages se tournent en premier lieu vers le secteur formel. Cette hypothèse omet donc la possibilité que les ménages sollicitent en premier lieu un prêt auprès du secteur informel, ce qui revient à négliger l'attractivité du secteur informel, notamment en termes de coûts.

L'article souligne que l'effet *spillover* [déversement] n'est pas la seule cause de vigueur du secteur informel dans ce contexte. Associé à une demande relativement inélastique au taux d'intérêt l'effet *spillover* conduit à une forte segmentation du marché du crédit.

Cet effet *spillover* est également mis en évidence par l'étude de Barham et *al.* [1996] menée dans le contexte du Guatemala. La question centrale de cette contribution vise à analyser le rôle des unions de crédit dans la réduction du rationnement du crédit effectué envers les petits producteurs agricoles par le secteur bancaire. À partir d'une classification des ménages vivant dans des zones d'intervention d'unions de crédit, en fonction de leur expérience avec le secteur bancaire²⁰⁰, les auteurs montrent que les unions de crédit permettent de relâcher le rationnement du crédit opéré par le secteur bancaire : 13% des ménages qui étaient rationnés par les banques ne l'étaient pas par les Unions de crédit (et 27% de ménages n'étaient que partiellement rationnés par les Unions de crédit). Cette étude s'appuie cependant sur l'hypothèse que les ménages se tournent en premier vers le secteur bancaire puis si leur demande est insatisfaite se tournent vers les unions de crédit ou le secteur informel. Aussi, en faisant cette hypothèse il était fort probable que les auteurs concluent à un effet *spillover* des unions de crédit vis-à-vis du secteur bancaire.

En revanche, la contribution de Kochar [1997] s'appuyant sur des données collectées dans le contexte indien relativise ce résultat. Le modèle développé par Kochar [1997] autorise la prise en compte de la *demande réelle* (afin d'évaluer le niveau effectif du rationnement du crédit) des ménages envers le secteur formel qui découle de la demande

²⁰⁰ Il existe différentes méthodes utilisées pour identifier et mesurer le rationnement du crédit. La méthode suivie par Barham et *al.* [1996] s'appuie sur celle adoptée par Huppi et Feder [1990]. Cette méthode consiste à classer les ménages en fonction de leur expérience avec le secteur bancaire. L'information sur cette expérience est extraite des entretiens réalisés avec chacun des ménages à partir de questions directes posées à l'interviewé : « Pourquoi n'avez-vous pas emprunté ? Votre demande a-t-elle été pleinement satisfaite ? pourquoi pas ?, etc. ».

de crédit et de l'accessibilité du crédit informel. Ses résultats montrent que le niveau de rationnement du crédit est plus faible que celui généralement admis dans la littérature puisque la probabilité d'avoir accès au crédit conditionnée à la demande effective du ménage ou préférence du ménage pour le secteur formel est de l'ordre de 74%. Kochar attribue le faible niveau d'emprunt auprès du secteur formel (19% de son échantillon) non pas à un rationnement de crédit opéré par le secteur formel mais à une absence de demande induite selon elle par le manque d'opportunités d'investissement ou à un faible niveau de productivité agricole.

Si ces différentes études aboutissent à des résultats quelque peu contradictoires sur la réalité du rationnement du crédit, elles ont cependant en commun d'illustrer les limites de l'hypothèse communément admise de la segmentation totale des marchés financiers.

B. Remise en question de l'hypothèse de segmentation de la demande de crédit

Les contributions de Kochar [1997] et Bell et *al.* [1997] mentionnées ci-dessus mettent en évidence qu'une proportion des ménages emprunte à la fois auprès des deux secteurs. Pour la première, 8% des ménages empruntent régulièrement auprès des deux sources alors que pour la seconde, 65 des 196 ménages (emprunteurs ou non-emprunteurs) que contient l'étude empruntaient auprès des deux secteurs.

L'étude réalisée par Besley et *al.* [2001] dans le contexte népalais confirme ces conclusions. Basée sur des statistiques descriptives d'un échantillon de 3064 observations de transactions de crédit (réalisées dans le cadre d'une étude de type LSMS)²⁰¹, leur contribution vise à travers l'étude du marché du crédit dans le contexte népalais, à évaluer l'importance relative des sources formelles et informelles de crédit dans les stratégies financières des ménages. Les auteurs comparent les comportements des ménages suivant leur lieu de vie : milieu rural ou en milieu urbain. Après avoir réalisé un classement de chacune des sources de crédit en trois sous-catégories (informelles, formelles et autres), les auteurs abordent tour à tour différents déterminants du recours à une source de crédit. Ils analysent en premier lieu le critère de la *proximité géographique* à la source de crédit et démontrent que la distance joue un rôle central en milieu rural laissant suggérer que les coûts de transactions auxquels appartiennent notamment les coûts de transport constituent un critère discriminant central du point de vue des ménages.

Les auteurs évaluent ensuite le degré de segmentation qui prévaut entre les deux secteurs : les emprunteurs sont-ils simultanément actifs dans plus d'une catégorie de source de crédit ? Il ressort de leurs données que plus de 12 % des ménages ruraux sont actifs auprès de différents secteurs.

Au travers d'une analyse des rôles respectifs des secteurs informel et formel (représenté par différents dispositifs de microfinance), la contribution de McKernan, Pitt et Moskowitz [2005] interroge la dimension *genre* de l'acte d'endettement dans le contexte du Bangladesh. Abordant la problématique de la substitution potentielle du secteur

²⁰¹ Living Standards Method Survey.

financier informel par le développement du secteur formel assimilée au développement de l'implantation de dispositifs de microfinance, les auteurs adoptent un angle d'analyse basé sur les différences de comportements financiers entre les hommes et les femmes. Au-delà des résultats présentés dans cette étude, il nous semble intéressant de soulever et discuter certains choix méthodologiques des auteurs.

C. L'analyse empirique des interactions des secteurs financiers formel et informel : considérations méthodologiques

1. Assimiler les transferts privés au crédit informel

La définition du secteur informel adoptée par McKernan, Pitt et Moskowitz [2005] est intéressante dans la mesure où elle dépasse les seuls prêts consentis par les prêteurs "professionnels" pour inclure des transactions telles que les dons, les transferts privés et les prêts consentis par les amis et la famille. L'hypothèse sous-jacente à ce choix méthodologique fait largement écho à la littérature qui analyse le crédit informel comme un mécanisme d'assurance en l'absence de marché formel d'assurance et de crédit [Udry, 1990].

Ce parti pris méthodologique se confirme dans la littérature théorique sur laquelle l'article s'appuie. L'acception large des contours du crédit informel enjoint les auteurs à analyser l'interaction entre les deux secteurs du point de vue de la substitution potentielle d'une source de liquidité par une autre. Cet effet nommé *crowding out* s'inscrivait jusqu'ici dans la littérature consacrée aux transferts privés et l'évolution de ces derniers suite à la mise en oeuvre d'une politique de transferts publics. Or, s'interroger sur le devenir des transferts privés implique d'identifier les motivations sous-jacentes au versement de ces transferts. Deux hypothèses principales émergent de la littérature économique sur ce thème : l'hypothèse de l'*altruisme* [Becker, 1974] et celle de l'*échange* sous-tendu par l'intérêt personnel [Cox et Jimenez, 1990]. Selon que les transferts privés sont motivés par l'altruisme ou l'échange (simultané ou différé), la mise en oeuvre d'une politique de transferts publics n'aura pas les mêmes conséquences sur leur évolution. Si l'altruisme constitue le moteur de ces transferts, l'effet de substitution sera total. À l'inverse les transferts publics ne devraient pas se substituer aux transferts privés si ces derniers sont motivés par l'échange²⁰².

Ce choix méthodologique des auteurs nous semble intéressant car il soulève les difficultés de comparaison des résultats entre plusieurs études empiriques en raison de partis pris divergents dans la définition des contours des sphères formelle et informelle. Le

²⁰² Le raisonnement sous-jacent est le suivant : dans le cas de l'altruisme, le niveau des transferts privés reçus est inversement corrélé au niveau de revenu avant transferts de la personne qui reçoit le transfert alors que dans le modèle de l'échange, la corrélation est positive. En effet, le modèle altruiste énonce que le donateur est motivé par l'accroissement du bien-être du destinataire du transfert. Or, une politique de transferts publics va précisément se traduire par l'accroissement du bien être de chacun au travers de l'augmentation des revenus. Dans le cas de transferts guidés par l'échange (égoïsme prévaut), la corrélation entre le revenu avant transferts de la personne qui les reçoit et le niveau des transferts est positive alors une politique de transferts publics générant un accroissement du revenu avant transfert du bénéficiaire ne se traduira pas par une réduction des transferts privés reçus [Cox et Jimenez, 1990].

tableau ci-dessous récapitule les options méthodologiques adoptées dans un certain nombre de contributions pour définir les contours respectifs des différents secteurs financiers.

	Contexte étudié	Informel	Formel	Autres
Besley, Jain and Tsangarides [2001]	Népal	Usuriers, propriétaires terriens, amis et parents	Banques commerciales et agricoles	IMF, ROSCAs, ONG
Khandker [1998]	Bangladesh (1991-1993)	Usuriers, vendeurs à termes d'inqui pour la production agricole; amis et parents	Banques commerciales et agricoles	IMF, coopératives gouvernementales, ONG
Cox [2002]	Vietnam	Parents, amis, voisins	Usuriers, banques, IMF, crédit à la consommation	
Kochar [1997]	India	Autres paysans, parents, amis, vendeurs, usuriers, propriétaires terriens	Banques et programmes gouvernementaux	
McKernan, Pitt and Moskowitz [2005]	Bangladesh	Dons, prêts et transferts de parents ou de l'entourage (voisins, amis, usurers, autres)	Tout ce qui relève de l'institutionnel : IMF, ONG, banques, gouvernement (transferts et crédit)	

Tableau 36. Définitions des secteurs financiers dans la littérature empirique

Source: Élaboration personnelle à partir de McKernan et al. [2005].

Cependant, si McKernan, Pitt et Moskowitz prétendent proposer une définition qui réconcilie ces différents travaux en optant pour l'incorporation au secteur formel de toutes les formes dites "institutionnelles", une distinction fondamentale demeure à notre sens. La différence méthodologique essentielle qui n'est pas abordée dans cette contribution concerne le choix d'assimiler les transferts privés à la catégorie "secteur financier informel".

Ainsi, la littérature économique standard (empirique ou théorique) centrée sur les transferts privés est bien distincte de celle centrée sur le crédit informel, elles peuvent être réconciliées par le recours à la littérature qui considère les transactions de crédit et de quasi-crédit comme autant de formes d'assurance informelle et de moyens d'accès à la liquidité dans des contextes où ce rôle n'est qu'imparfaitement rempli par le secteur financier formel et en l'absence de marché formel d'assurance [Udry, 1990; Fafchamps, 1992; Platteau, 1997]. La tentative d'analyser conjointement l'évolution des transactions de crédit et des transferts privés peut être justifiée par le recours à ce cadre théorique. Cette option méthodologique ne nous pose donc *a priori* aucun problème puisque la différence entre le crédit et certains transferts ou quasi-crédits est bien souvent tenue.

En schématisant quelque peu, la littérature qui concentre son analyse sur les transactions de crédit adopte une approche par les caractéristiques, contractuelles ou non, de l'accès à une source de liquidité. Dans cette optique, le transfert privé est

envisagé comme un complément de revenu ne découlant pas d'une logique d'échange "marchand". Implicitement, le versement du transfert privé s'appuie donc sur une logique altruiste.

À l'opposé, la littérature qui appréhende les transferts privés comme un mécanisme de gestion du risque parmi d'autres (système d'assurance mutuelle, résolution des problèmes de liquidité) s'attache davantage à la fonction de la liquidité plutôt qu'au type de lien qui s'établit. La motivation qui dans cette approche sous-tend le versement du transfert privé est l'échange qui prend place au sein de la réciprocité différée.

Au total, ces deux approches ont en commun d'établir la distinction entre transferts privés et transactions de crédit en s'appuyant sur une vision économique et comptable de ces relations monétaires : du point de vue de leurs particularités contractuelles ou fonctionnelles. L'individu qui emprunte (et respectivement qui épargne et qui prête) est supposé effectuer un calcul rationnel "*s'inscrivant dans un temps mécanique*" [Servet (dir.), 1995 : 281]. Le choix est individuel et basé sur des critères "rationnels" tels que le taux d'intérêt, les coûts de transaction ; et ce choix se définit "*dans un rapport individuel au temps*" alors que dans ces contextes et nous l'avons montré dans celui des villages ruraux du Mexique, l'acte de s'endetter ou de prêter incarne une dimension qui dépasse l'individu et se définit comme un rapport au groupe. Dans de nombreux contextes, le taux d'intérêt cesse bien souvent "*d'être une variable centrale de la transaction*" [id]. Ainsi, du côté du prêteur dans le contexte africain par exemple,

« L'opacité du futur suscite une non intégration du temps dans les stratégies du futur ou, en d'autres termes, l'utilisation de taux d'actualisation très élevés dans les calculs financiers. Il en résulte un rétrécissement de l'horizon économique, la valeur actuelle accordée aux revenus futurs étant dérisoire » #Bloy et Dupuy, 1990 : 70#.

Par ailleurs, le taux d'intérêt n'a pas de valeur fixe et varie en fonction du statut de l'emprunteur (membre de la famille ou non) et de l'objet du crédit. S'il est sollicité pour un motif de santé ou de décès le taux d'intérêt est plus faible que pour un achat productif ou d'un bien durable, pour une raison de santé il est d'ailleurs le plus souvent nul. Dans notre contexte d'étude, la notion du temps est prise en compte mais n'est pas reliée à une évaluation du risque et donc à la rémunération qu'il justifie. Ainsi si le fonds est prêté pour quelques jours à peine et jusqu'à huit jours, le prêteur ne fait pas payer d'intérêt sur la somme prêtée, au-delà de cette durée l'emprunteur doit s'attendre à payer un intérêt.

Ces deux démarches excluent donc *a priori* la validité de tout autre mode de distinction de ces différentes sources de liquidité ce qui revient à n'accorder d'importance qu'aux faits et à délaisser les valeurs qui leurs sont attachées, positionnement épistémologique que nous avons écarté dans notre cadre théorique (*chapitre 2*). Appréhender la dimension symbolique dont les pratiques économiques en général et les pratiques financières et monétaires en particulier sont porteuses, permet d'éclairer des caractéristiques ayant des effets sur les modalités de gestion et de dépense de la liquidité et se repercutant sur les effets économiques étudiés [Zelizer, 2005].

2. Dépasser l'approche comptable : distinguer les flux monétaires selon leur la dimension symbolique et sociale

En d'autres termes, l'étude du lien financier et monétaire va bien au-delà du transfert contractuel de droits de propriété, telle est la position adoptée par certains auteurs [Aglietta et Orléan, 1998 ; Blanc et Servet, 1999 ; Guérin, 2000] et telle est la position adoptée également dans ce travail. Aussi, derrière l'apparente homogénéité promue par la vision économique et comptable du phénomène monétaire, il est indispensable d'en déceler la dimension symbolique dont le rôle n'est pas neutre par rapport aux faits proprement économiques.

À cet égard, Viviana Zelizer formule à partir d'un travail empirique très ambitieux, se concentrant sur l'histoire économique des États-Unis des années 1870 aux années 1930, une théorie qui prend totalement le contre-pied de la vision arithmétique des auteurs du courant de l'économie standard. À propos de la monnaie moderne²⁰³, elle note en citant Simmel :

“Toutes les nuances significatives ont été effacées par la nouvelle logique quantitative selon laquelle la question n'était 'pas celle du quoi et du comment, mais du combien’” [Zelizer, 2005 :27].

La distinction proposée par Zelizer est qualitative :

« [...] il n'y a pas une monnaie unique et à usage universel ; il y a qu'une pluralité de monnaies « spécifiques » (special monies). Chaque monnaie est façonnée par des facteurs culturels, sociaux ou politiques qui la rendent qualitativement distincte » [Guérin, 2000 :221].

Au-delà du montant (lequel constitue l'un des attributs universels de la monnaie), ce qui est en jeu dans l'analyse du rôle économique du transfert d'argent c'est la signification sociale de la relation monétaire, laquelle va guider les modalités d'utilisation de ce fonds. Tout transfert privé au sein de la famille génère des relations de dépendance découlant d'un ensemble de droits et d'obligations que cette dépendance suppose et engendre [Guérin, 2000].

Pour illustrer son propos, Zelizer analyse les transferts versés dans le cadre conjugal par le mari à sa femme. Le versement du transfert peut être réalisé au travers de trois modalités distinctes. Le transfert comme mode de *paiement* d'un dû implique une certaine distance, il relève de l'échange direct et la contingence invite à la tenue des comptes entre les deux parties. Le transfert perçu comme un *droit* « à bénéficier d'un partage » suppose davantage d'autonomie ; la femme se voit reconnaître un certain pouvoir domestique. Cette modalité autorise donc l'idée d'une relation égalitaire. Enfin, le transfert perçu comme *cadeau* maintient la femme dans une relation de subordination et d'arbitraire [Zelizer, 2005 : 85].

Révéler la signification sociale de cet acte économique ne nous apprend cependant « rien » si cette démarche n'est pas complétée par une analyse des implications de ce sens social en termes d'utilisation de l'argent selon les modalités prises par l'organisation du transfert du mari vers son épouse. Autrement dit, si les modalités d'accès à la monnaie

²⁰³ La monnaie moderne au sens que lui donne Commons permet la négociabilité généralisée des dettes [Maucourant, 1994]. Pour Zelizer, la monnaie moderne serait le mythe découlant d'une idéologie puissante pour laquelle la monnaie ne serait qu'« *un instrument unique, interchangeable et absolument impersonnel* », elle serait donc au fond « *l'essence même de la rationalisation inhérente à notre civilisation contemporaine* » [Zelizer, 2005 : 27].

expriment et définissent le statut de la femme et son pouvoir au sein de l'unité domestique, Viviana Zelizer nous enseigne également que l'origine du flux monétaire n'est pas neutre quant à son utilisation et influence bien souvent largement l'usage qui en est fait. Ainsi, tous les flux monétaires, aussi identiques soient-ils (en apparence), ne peuvent être voués aux mêmes usages : il s'agit au travers d'usages différenciés de révéler les marquages sociaux de la monnaie²⁰⁴. Cette discrimination des usages selon l'origine du flux remet en cause l'hypothèse de fongibilité de la monnaie, elle exprime au contraire une non fongibilité.

Dans cette optique et sur la base de nos observations, la décision du recours aux transferts privés et le versement du transfert n'émanent pas simplement des préférences du donateur, de ses caractéristiques personnelles : altruiste ou intéressé contrairement à ce que postulent certains auteurs comme Becker [1974] et Barro [1974].

Le recours au transfert privé est également codifié et inséré dans la logique communautaire d'interdépendance sociale et matérielle. L'interaction entre le microcrédit et les transferts privés n'est pas bilatérale, elle s'insère dans la hiérarchie des dettes, les contraintes temporelles, matérielles individuelles et collectives²⁰⁵. L'approche doit donc être plus globalisante, isoler un phénomène, une seule possibilité d'interactions du microcrédit avec les flux monétaires tels que les transferts privés a une pertinence limitée dans notre contexte d'étude, cette approche ne permet pas de saisir la complexité et la dynamique des interactions entre le microcrédit et l'ensemble des informalités financières.

L'analyse quantitative, en tant qu'instrument purement comptable ne peut cependant pas accéder à la prise en compte de cette différenciation résultant de la dimension symbolique et sociale des flux monétaires. Nous ne prétendons pas ici y remédier. Éclairons toutefois nos choix méthodologiques «comptables».

3. Options méthodologiques «comptables »

Nous avons démontré précédemment l'existence d'un fort degré d'interactions entre le microcrédit et les transferts privés (*chapitre 7*). Nous avons décrit les modalités de ces interactions et le rôle de substitut temporaire joué par le microcrédit par rapport aux transferts privés reçus de la migration ou encore le rôle de substitut au microcrédit assuré

²⁰⁴ Les travaux de Viviana Zelizer ainsi que d'autres travaux ont montré de quelle manière les personnes s'attachent à différencier monnaie « domestique », monnaie « charité », monnaie « cadeau », monnaie « funéraire », etc. Cette différenciation s'exprime par le recours à des localisations physiques distinctes en multipliant les comptes d'épargne par exemple ou à travers l'usage de boîtes ou d'enveloppes pour conserver l'argent. Par ailleurs, dans de nombreuses sociétés, il est impensable d'utiliser l'argent reçu en cadeau pour une dépense courante, l'alimentation de la famille par exemple. D'ailleurs aux Etats-Unis ou dans bien d'autres contextes, l'argent a longtemps été considéré comme un cadeau inadéquat : il doit être déguisé pour qu'il n'apparaisse pas en tant que tel. Il s'agit de l'extraire de la sphère commerciale et de le faire entrer dans la sphère intime, afin, d'une part, que la personnalité du donneur transparisse et, d'autre part, pour souligner et exprimer la spécificité du lien que ce dernier entretient avec la personne qui reçoit le cadeau.

²⁰⁵ Par exemple, comme nous l'avons démontré précédemment, la formation des groupes de solidarité se révèle être en partie l'émanation de relations sociales et financières déjà existantes au travers desquelles sont mis en évidence les critères d'inclusion/exclusion sociale et identitaire [Zanotelli, 2004].

par des transferts prenant plutôt la forme de quasi-crédits. Aborder l'analyse quantitative implique donc de trancher la question d'assimiler ou non les transferts privés au crédit informel et ce, en cohérence avec notre contexte d'étude. Précisions donc nos choix méthodologiques sur ce point.

S'il nous a semblé en premier lieu pertinent de considérer les transferts comme des sources de liquidité et par conséquent de les assimiler de manière comptable au montant total des emprunts auprès du secteur informel réalisés par les ménages, cette option ne s'est par la suite pas révélée adaptée pour toutes les formes de transferts et ce pour plusieurs raisons.

La première raison tient au fait que parmi les variables explicatives de notre modèle figure une variable de niveau de revenu monétaire du ménage. Or, dans la Mixteca les transferts issus de la migration des membres de la famille représentent, de part leurs niveaux et leur régularité, l'une des principales composantes de ce revenu (partie 2). Ne pas prendre en compte ces transferts dans le calcul du revenu conduit à sous-estimer la différenciation élevée qui existe entre les ménages recevant ces transferts et ceux ne les recevant pas. Ils sont donc indispensables à l'analyse des déterminants des montants empruntés par les ménages auprès du secteur informel. À l'inverse, prendre en compte les transferts privés à la fois dans la variable exogène de revenu et dans la variable endogène du montant total emprunté auprès du secteur informel génère un problème insoluble d'endogénéité (la même information se trouvant du côté de la variable expliquée et du côté des variables explicatives)²⁰⁶.

En revanche, les transferts prenant la forme de quasi-crédits (sommes octroyées *ponctuellement* par un parent plus ou moins proche) car impliquant une contre-partie ont été assimilés au crédit informel. Le Tableau 37 résume les options méthodologiques du travail quantitatif présenté dans ce qui suit.

Informel		Formel	
Crédit	Transferts considérés comme des revenus	Crédit	Transfert considérés dans une variable à part du revenu
Prêts monétaires à intérêt provenant d'un prêteur "professionnel", des amis, de la famille; vente à terme, acheteur/vendeur de café qui fait des avances sur la production, employeur, caisse de voisinage. Transferts ponctuels - quasi-crédits sans intérêt.	Transferts privés entre parents plus ou moins réguliers mais ne donnant pas lieu à contre-partie monétaire	IMF (caisses solidaires, Unions de crédit, ONG, A.C.); banques commerciales	Publics: programa, procampo.

²⁰⁶ Les premières spécifications que nous avons réalisées indiquent clairement que les transferts privés et l'emprunt informel n'expliquent pas la même chose et ne peuvent donc pas être confondus en les fusionnant au sein d'une même variable exogène.

Tableau 37. Typologie des sources de liquidités pour l'estimations économétrique

L'objectif que nous nous donnons ici n'est pas de départager les modèles d'interactions entre les secteurs formel et informel présentés précédemment (voir *supra*, §1 et §2). Notre approche ne s'inscrit donc pas dans le cadre de cette littérature empirique. Nous souhaitons éclairer, par le recours à l'analyse quantitative, le comportement des clients de l'IMF étudiée vis-à-vis des différentes sources informelles décrites précédemment (*chapitre 4, sections 2 et 3*). La demande de crédit informel va-t-elle diminuer ? Toute diminution laisserait présager une substitution tout au moins partielle de la source de liquidité représentée par l'IMF aux sources de liquidité présentes dans le secteur informel, au sein du réseau social.

Or, la description et l'analyse qualitatives des modalités d'accès et de la continuité de cet accès à l'IMF présentées plus haut de même que l'analyse du rôle de l'institution de la dette au sein du réseau social laissent peu de place à l'hypothèse de substitution totale. L'éclairage quantitatif doit, par la mise en relation d'un certain nombre de variables, permettre d'identifier les facteurs déterminants la demande et l'offre de crédit informel par les ménages.

Section 2. Considérations méthodologiques de l'analyse quantitative

La désignation de *variables qualitatives* se justifie lorsque l'on évoque des variables à valeurs discrètes, variables prenant leurs valeurs dans l'ensemble des entiers naturels [Thomas, 2000]. Cette catégorie de variables constitue la majorité des informations disponibles dans les enquêtes pour deux principales raisons. La première tient à leur facilité de collecte et la deuxième découle de l'essor des modèles économiques « *expliquant des événements et non des réalisations de variables continues* » [Thomas, 2000 : IX]. La nature de la variable qualitative est la résultante du travail de codification lors de l'élaboration du questionnaire d'enquêtes ou de la saisie des données, en cela elles « *représentent souvent la vision qu'a leur créateur du problème à traiter* » [*ibid* : 2]. On distingue deux grandes classes de variables discrètes :

- les variables *dichotomiques* ou *binaires* à deux valeurs possibles ;
- les variables *polytomiques* ou *multinomiales* à plus de deux valeurs possibles.

Par convention les variables dichotomiques prennent le plus souvent la forme 0 ou 1, le chiffre 1 indiquant l'existence de la caractéristique. Par exemple la variable comportant l'information concernant le sexe de l'individu sera égale à 0 s'il s'agit d'un homme et à 1 s'il s'agit d'une femme²⁰⁷. Le nombre des valeurs ou options prises par des variables polytomiques dépendra quant à lui de l'étendue des catégories à représenter. Répondant à une grande variété d'exigences pour l'analyse, les variables polytomiques seront de différentes natures, spécificités qui devront être prises en compte lors des phases de

²⁰⁷ L'attribution des valeurs 0 ou 1 dépend de la caractéristique que le chercheur souhaite observer. L'estimation contient l'information sur le comportement de la variable dans les cas où la caractéristique est observée, c'est-à-dire dans les cas où la variable prend la valeur 1 et par comparaison à l'absence d'observation de la caractéristique (la valeur de la variable est 0).

traitement et d'analyse. Pour reprendre les exemples présentés dans Thomas [2000], les différentes catégories de variables qualitatives polytomiques sont :

- Les variables catégorielles ordonnées : lorsque les niveaux de revenus sont classés par tranches lesquelles sont triées par ordre croissant ;
- Les variables catégorielles non ordonnées : les valeurs prises ne correspondent pas à un classement par ordre de grandeurs, tel que le type d'emploi occupé par exemple ;
- Les variables séquentielles : l'atteinte de l'ordre supérieur est conditionnée par la satisfaction de l'ordre inférieur, c'est le cas des variables d'éducation par exemple.

Ajoutons que dans le cadre de l'analyse économique ou statistique, les variables qualitatives peuvent être utilisées en tant que variables *explicatives* (indépendantes) ou *expliquées* (dépendantes). Ceci signifie que dans le premier cas, les variables seront considérées comme *endogènes* (engendrées par le modèle) alors que dans le deuxième cas, elles seront dites *exogènes* ou prédéterminées [*ibid* : 4]. Cette distinction dans l'utilisation implique de mobiliser des techniques adéquates lors de la phase d'estimation afin d'obtenir une régression de qualité.

L'objectif n'étant pas de détailler, ici, l'ensemble des procédures disponibles dans le cadre de l'analyse économétrique des variables qualitatives, nous nous bornerons donc à la description des outils mobilisés pour rendre notre estimation fiable sur le plan économétrique (§1 et §3) et à la spécification du modèle économétrique estimé (§2), ces précisions méthodologiques sont les pré-requis de la rigueur scientifique mais éclairent également les résultats auxquels nous parvenons (*Section 3*).

§1. Problème du biais de sélection : définition des deux sources de biais de sélection

Le problème du biais de sélection ne se pose pas exclusivement lors de l'analyse de données qualitatives. De façon générale, on dit d'un échantillon qu'il est *censuré* ou *tronqué* lorsqu'une partie de l'information concernant la variable dépendante (discrète ou continue) est manquante. Reprenons l'exemple présenté dans Smits [2003]. L'auteur illustre le problème des données manquantes au travers d'une étude qui aspirerait à estimer l'effet du niveau d'éducation des femmes sur leur niveau de revenu. Le problème qui se pose dans ce cas est que de nombreuses femmes ne sont pas engagées dans un travail rémunéré et par conséquent, risquent de ne pas avoir de revenu à déclarer. Or, si une proportion importante de ces femmes n'a pas de revenus en raison de l'absence ou du faible niveau d'éducation, l'estimation de la régression de l'éducation sur le revenu comme variable dépendante risque de générer des mesures biaisées de la relation existant entre ces deux variables [Smits, 2003 : 2].

La seconde version du biais de sélection nommée « *biais d'hétérogénéité* » met l'accent sur les cas où l'information concernant la variable dépendante est disponible pour tout l'échantillon mais, la distribution des enquêtés par rapport à l'ensemble des catégories d'une ou plusieurs variables indépendantes a été réalisée de manière « biaisée ». Ce problème pourrait être observé dans le cas de l'analyse de l'effet de la migration sur le revenu basée sur un échantillonnage aléatoire. Une régression simple de

la migration sur le revenu serait dans ce cas source de biais dans la mesure où les personnes ayant décidé de migrer se distingueraient sur bien d'autres plans mesurés ou non lors de l'étude, par rapport à ceux qui n'auraient pas adopté cette stratégie. Notons que littérature économique dans le domaine de la microfinance a largement attiré l'attention sur le biais d'hétérogénéité comme principal obstacle méthodologique à l'évaluation de l'impact des dispositifs de microfinance [Hulme, 1997].

Smits [2003] précise toutefois que la première forme de biais de sélection peut être surmontée efficacement, la seconde ne pourra en revanche l'être que partiellement [*id.*]. Dans les deux cas, l'estimation sera réalisée grâce au recours à la procédure d'Heckman [1976, 1979], méthode d'estimation en deux étapes. Nous présentons dans ce qui suit notre modèle et montrons en quoi le recours à une procédure de contrôle du biais de sélection s'est avérée nécessaire²⁰⁸, les principes généraux de la procédure d'Heckman sont ensuite expliqués.

§2. Caractéristiques du modèle économétrique testé

Notre objectif visait principalement à mettre en relation un certain nombre de variables indépendantes avec une variable dépendante afin, à partir de notre échantillon d'analyse de 319 ménages, d'établir si la relation est significative et si oui, dans quelle sens joue cette relation. Si le modèle comporte un certain nombre de variables indépendantes, l'objectif pourquivi consiste à estimer si un lien particulier prévaut entre la variable dépendante d'une part, laquelle exprime le comportement d'emprunt du ménage auprès du secteur informel ou du réseau social, et le fait que ce ménage ait accès à l'emprunt auprès d'un dispositif de microfinance ou du secteur bancaire. Au-delà des comportements des ménages en termes de demande, il s'agit de s'interroger sur l'évolution de leur comportement d'offre de crédit envers le réseau social engendrée par l'accès au dispositif de microfinance. En d'autres termes, les ménages clients d'un dispositif de microfinance ont-ils des comportements significativement différents des autres ménages en termes de demande et d'offre de crédit au niveau du réseau social?

Deux équations principales sont estimées :

1. Estimation des déterminants de la variable "montant emprunté" par chaque ménage auprès du réseau social, du secteur informel :

$$D_i = \alpha_0 + \sum_{j=1}^k \alpha_j W_{ij} + \varepsilon_i^D, \text{ avec } (i = 1, n) \text{ et } (j = 1, k)$$

Où D_i représente le montant total emprunté par le ménage i sur la période considérée (l'année écoulée avant la collecte de données).

Et où, W_j représente les variables de contrôle exogènes pour chaque ménage. Les variables de contrôle rassemblent les caractéristiques des ménages. Le terme d'erreur ε représente quant à lui la perturbation aléatoire inhérente à tout modèle et qui rassemble

²⁰⁸ Malgré la disponibilité d'algorithmes efficaces, la procédure d'Heckman est encore fréquemment utilisée.

les influences autres que celles des variables explicatives et non prises en compte par le modèle.

2. Estimation des déterminants de la variable « montant prêté » par chaque ménage à l'entourage, au sein du réseau social.

$$O_i = \beta_0 + \sum_{j=1}^l \beta_j W_{ij} + \varepsilon_i^O, \text{ avec } (i = 1, n) \text{ et } (j = 1, l)$$

Où O_i représente le montant total des prêts octroyés et des transferts réalisés envers l'entourage sur la période considérée : les 12 derniers mois avant la réalisation de l'enquête.

Et où, X_j représente les variables de contrôle exogènes pour chaque ménage. Les variables de contrôle rassemblent les caractéristiques des ménages.

L'ensemble W_{ij} est constitué pour chacun des deux modèles à la fois de variables dites de contrôle et de variables dites explicatives. La distinction entre ces deux catégories distinctes de variables est importante. En effet,

« To establish that your causal (independent) variable is the sole cause of the observed effect in the independent variable, you must introduce rival or control variables. If the introduction of the control variable does not change the original relationship between the cause and the effects variables, then the claim of non-spuriousness is strengthened ». [site internet de recherche en sciences sociales]²⁰⁹

En d'autres termes, pour s'assurer que l'effet observé sur la variable dépendante est bien causé par la variable indépendante choisie en fonction d'hypothèses établies par le chercheur pour construire son modèle, on inclue un certain nombre de variables contenant des informations sur les caractéristiques de l'objet étudié. Généralement si l'unité de recherche est l'individu, on a recours à des variables de contrôle de type : sexe, âge, race, niveau d'éducation, revenu.

Nous présentons les variables qui constituent l'ensemble W_{ij} dans le tableau ci-dessous.

²⁰⁹ <http://www.researchmethod.net>

Variable	Description	N	Min	Max	Moyenne	Ecart-type
AGEINACT	Variable binaire = 1 si le ménage est pratiquement inactif.	319	0	1	,77	,411
CASAL	Variable binaire = 1 si le ménage est pratiquement complet.	319	0	1	,78	,411
COCHINECO	Variable binaire = 1 si le ménage réalise des activités de commerce.	319	0	1	,60	,491
EMPLEGADO	Variable binaire = 1 si un ou plusieurs membres du ménage a des activités salariées (pourcentage de membres du ménage).	319	0	1	,75	,434
MTOTNT	Variable binaire = 1 si un ou plusieurs membres du ménage est dirigé par un TNC ou TNC.	319	0	1	,61	,488
MTOTNT	Variable binaire = 1 si un ou plusieurs membres du ménage est dirigé par un TNC ou TNC.	319	0	1	,68	,464
PRESENCIA	Variable binaire = 1 si le chef de ménage est une femme (seul ou divorcée).	319	0	1	,69	,454
PROFESOR	Variable binaire = 1 si le ménage possède un professionnel du ménage.	319	0	8	7,74	,760
PLATIGOTP	Ratio des personnes à charge au sein du ménage. Ce ratio illustre le rapport de poids sur les actifs ou actifs (de 0 à 10 ans ou 11 à 14 ans (actifs)) ou 15 ans ou 15 ans (actifs)).	319	0	4	,691	,491
DOMESTICO	Variable binaire = 1 si le ménage appartient au 1 ^{er} quartile : ménages qui reçoivent 20% des montants les plus faibles attribués sous forme de transferts directs dans le cadre du programme PROGRESA.	319	0	1	,70	,448
DOMESTICO	Variable binaire = 1 si le ménage appartient au 2 ^{ème} quartile : ménages qui reçoivent 20% des montants les plus faibles attribués sous forme de transferts directs dans le cadre du programme PROGRESA.	319	0	1	,68	,481
DOMESTICO	Variable binaire = 1 si le ménage appartient au 3 ^{ème} quartile : ménages qui reçoivent 20% des montants les plus faibles attribués sous forme de transferts directs dans le cadre du programme PROGRESA.	319	0	1	,69	,481
PROFESOR	Variable binaire = 1 si le ménage possède un professionnel du ménage.	319	0	1000	641,60	581,031
EMPLEGADO	Variable binaire = 1 si le ménage possède un employé.	319	0	1	,60	,491
DOMESTICO	Variable binaire = 1 si le ménage appartient au 1 ^{er} quartile : ménages qui reçoivent 20% des montants les plus faibles attribués sous forme de transferts directs dans le cadre du programme PROGRESA.	319	0	1	,70	,448

Tableau 38. Variables exogènes de l'équation des déterminants des montants empruntés et prêtés auprès du secteur informel, du réseau social

Variable	Description	N	Min.	Max.	Moyenne	Ecart-Étyc
CODRAGE	Variable dummy = 1 si le ménage possède le titre de propriété à l'adresse étudiée	319	0	1	,620	,475
DIMON	Variable dummy = 1 si le ménage possède des dettes bancaires en francs CFA	319	0	1	,770	,419
DISTANCE	Écart entre le lieu de travail et le lieu de logement	319	0	1,7	,390	,467
EDUCATION	Niveau de scolarité	319	0	90	2,614	3,141
DUMINREV	Variable dummy = 1 si le ménage appartient au 1 ^{er} quartile (25% des revenus mensuels les plus faibles)	319	0	1	,268	,441
DUMIDREV	Variable dummy = 1 si le ménage appartient au 2 ^{ème} quartile (25% des revenus mensuels les plus faibles)	319	0	1	,311	,461
CHOC	Variable dummy = 1 si le ménage a subi au cours de l'année écoulée un choc personnel, éligible au montant forfaitaire d'indemnisation sociale des 6	319	0	1	,179	,377
INDICAT	Variable dummy = 1 si le ménage habite dans le quartier de San Agustin, Levallois, Sacre Sac	319	0	1	,418	,492
LOCAL2	Variable dummy = 0 si le ménage habite dans le quartier de San Juan, San Mateo (San Carlos, Montigny, M'banza)	319	0	1	,435	,477
LOCAL3	Variable dummy = 1 si le ménage habite dans le quartier de San Basilio, Levallois, Sacre Sac	319	0	1	,290	,454
ANNUALRENTS	Annuité de prêt en francs CFA	319	0	2	1,41	1,294
INT	Montant de l'endettement par ménage de la banque locale. Cette variable est définie par le montant des prêts de l'IMF obtenus par le ménage dans la période étudiée. On effectue ainsi une mesure de la consommation d'endettement par ménage et le montant des prêts de l'IMF est compris dans ce montant	319	0	20000	180000	300000

Soulignons à nouveau que toutes les variables n'ont pas été mobilisées pour les deux spécifications.

§3. Recours à la procédure d'estimation en deux étapes d'Heckman

La première étape de cette procédure consiste à tenter d'identifier les sources de différenciation existant entre deux populations, dans notre cas, les ménages dont la valeur de la variable dépendante (montants empruntés) est strictement supérieure à 0 et les ménages dont la valeur prise par cette variable est égale à 0. À l'aide d'un modèle PROBIT, il s'agit dans un premier temps d'estimer les effets des différentes variables du modèle sur la variable dépendante (équation de sélection) afin de pouvoir contrôler ces mêmes effets lors de l'estimation du modèle (seconde étape). Au-delà de ces facteurs de biais mesurables, la procédure d'Heckman va plus loin dans l'analyse. Elle autorise l'évaluation des effets non-mesurés par les variables prises en compte sur la variable dépendante. Bien entendu, ces effets n'apparaissent pas dans les coefficients estimés

pour les variables explicatives, l'information est donc à rechercher ailleurs. Or, selon Smits [2003], cette information est disponible dans le terme d'erreur ou résidus contenant les variations « résiduelles » non expliquées par les autres variables du modèle. Ces variations « résiduelles » proviennent donc de caractéristiques propres aux unités étudiées (ménage, travailleur, femme) non prises en compte dans le vecteur des variables explicatives [*op.cit.*:3]. La procédure d'Heckman permet précisément de contrôler ces effets. Les résidus de l'équation de sélection (première étape) correspondant aux effets non-mesurés servent à construire un facteur dit de contrôle du biais de sélection, nommé *Lambda* et correspondant au rapport inverse de Mill (*inverse Mill's ratio*). La valeur prise par *Lambda* pour chaque unité considérée, enquêtée est conservée et ajoutée à l'ensemble des variables disponibles.

La seconde étape de la procédure l'analyse est menée conformément à l'objectif initial, dans notre cas, celle-ci est réalisée à l'aide d'une régression par les moindres carrés ordinaires (Ordinary Least Squares)²¹⁰. Le facteur de contrôle du biais de sélection *Lambda* est introduit dans la régression en tant que variable explicative additionnelle. Le coefficient estimé pour ce dernier procure ainsi la part des effets de ces caractéristiques non-observées corrélée avec le niveau de notre variable dépendante. On obtient donc pour les autres variables explicatives, des coefficients non-biaisés par les caractéristiques non prises en compte dans le modèle initial.

À l'instar de l'analyse statistique, l'analyse économétrique qui suit a été réalisée à l'aide du logiciel SPSS. En revanche, ce logiciel ne permettant pas l'application directe de la procédure d'Heckman²¹¹, nous avons dû réaliser la programmation manuellement. Pour cela, nous nous sommes appuyés sur la démarche proposée par Smits [2003] inspirée de Ploeg [1993] que nous décrivons dans l'Annexe 8.

Concernant le biais dit de sélection, la méthode la plus employée consiste à avoir recours à un groupe qui présente certaines des caractéristiques qui distinguent le groupe étudié des personnes appartenant au groupe de contrôle (voir décision de migration ou encore la décision de solliciter les services financiers)²¹². Dans le domaine de la microfinance, il est fréquent d'associer au groupe principal et au groupe de contrôle un troisième groupe dit de clients « entrants » c'est-à-dire des personnes sur le point d'obtenir un prêt ou en ayant obtenu un seul. L'avantage de ce deuxième groupe « témoin » est donc de limiter le biais dit de sélection²¹³. Dans notre cas, un autre avantage nous semble-t-il a été de nous fournir des informations de comparaison dans le temps dont nous ne disposions pas étant donné que les informations collectées concernent une seule période de temps (un seul passage de l'enquête par opposition aux enquêtes qui n'ont pas de groupe de contrôle mais s'appuient sur une comparaison de la

²¹⁰ L'estimateur dit des moindres carrés ordinaires permet d'obtenir sous certaines conditions concernant le terme d'erreurs une estimation des paramètres de la relation entre la variable expliquée et la ou les variables explicatives qui rendent minimum les écarts entre les valeurs observées et les valeurs estimées ou calculées.

²¹¹ La procédure d'Heckman n'est pas pré-programmée dans SPSS.

²¹² Nous avons démontré précédemment l'existence d'une source caractérisée de biais de sélection (*chapitre 6*).

situation des mêmes ménages sur différentes périodes).

Nous disposons ainsi dans notre base de données de trois groupes distincts :

- Les clients de l'IMF depuis plus d'une année 1.
- Les clients de l'IMF depuis moins d'une année 2.
- Les non-clients 3.

Au total, nos trois différents groupes se répartissent de la sorte :

Tableau 39. Échantillon de l'enquête

	Années d'ancienneté IMF	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Nouveaux clients	> ou = 1	18,2	18,2
Anciens clients	2	44,5	62,7
Non-clients	0	37,3	100,0
	Total	100,0	

Ces précisions relatives à la méthodologie de l'estimation économétrique étant faites, présentons à présent les résultats statistiques et économétriques.

Section 3. Résultats statistiques et économétriques

§1. Statistiques descriptives

Les statistiques descriptives permettent de mieux cerner les caractéristiques des ménages inclus dans l'étude et ce sous des points de vue à la fois généraux -démographiques pour l'essentiel- (A) et plus spécifiques à l'objet d'étude : en l'occurrence les comportements financiers des ménages étudiés (B).

A. Caractéristiques diverses de l'échantillon des ménages étudiés

²¹³ Karlan [2001] émet un certain nombre de réserves quant à l'efficacité du groupe de contrôle ou groupe de nouveaux entrants pour résoudre le biais de sélection. Cette méthodologie pose selon lui deux problèmes majeurs provenant de l'absence de prise en compte dans l'évaluation et l'analyse du groupe des clients ne participant plus au programme de microfinance (*dropout*). Le premier problème est nommé « biais de l'échantillon incomplet » (*incomplete sample bias*). Ce biais provient du fait que si le groupe des anciens clients est constitué principalement par ceux qui bénéficient de l'intervention, l'évaluation de l'impact du programme sera incomplète car elle n'aura pas tenu compte des situations de ceux qui ne bénéficient pas du programme. Le second problème est nommé « attrition bias ». L'auteur imagine dans ce cas deux groupes de clients : les riches et les pauvres. Si le groupe d'anciens clients est constitué principalement des clients les plus riches, une comparaison avec les nouveaux clients conduira à conclure à l'impact positif de l'intervention sur ses bénéficiaires et ce, même dans le cas où il n'y aura aucun impact réel sur le niveau de vie des clients. Inversement si les clients anciens, restés dans le programme sont les plus pauvres.

1. Répartition par localité

Comme nous l'avons souligné précédemment (*chapitre 3*), l'enquête quantitative a été menée dans deux régions distinctes : Sierra Sur et Mixteca situées dans l'État d'Oaxaca. La collecte des données quantitative dans la Sierra Sur a concerné deux municipes (San Agustin Loxicha et San Baltazar Loxicha) alors que dans la Mixteca l'enquête s'est cantonnée à un seul municipe (San Juan Mixtepec). Le tableau ci-dessous récapitule la répartition des ménages en fonction de leur municipe de rattachement.

Tableau 40. Répartition des ménages de l'échantillon par localité

	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage valide	Pourcentage cumulé
San Agustin Loxicha	132	41,4	41,4	41,4
San Juan Mixtepec	107	33,5	33,5	74,9
San Baltazar Loxicha	80	25,1	25,1	100,0
Total	319	100,0	100,0	

Au sein de ces sous-régions, nous avons tenté de répartir notre échantillon en fonction du lieu d'habitation des clients de l'IMF étudiée nous rendant dans des localités éloignées du chef-lieu du municipe. Au total, 15 localités ont été visitées et 45% de notre échantillon est constitué de ménages vivant dans des localités rattachées au chef-lieu (ou *cabecera municipal*).

2. Caractéristiques démographiques

L'âge moyen du chef de famille est une donnée importante lorsque l'on s'intéresse aux comportements financiers des ménages. Les différents sous-échantillons sont sur ce point assez homogènes même si la moyenne d'âge du chef de ménage chez les non-clients est légèrement moins élevée (Tableau 41). Le sexe du chef de ménage peut également influencer les comportements financiers des ménages, le Tableau 42 révèle que les femmes chefs de ménage sont plus nombreuses pour le sous-échantillon des clients récents. Cette différence tient vraisemblablement aux caractéristiques intrinsèques de l'enquête : la majorité de l'échantillon des nouveaux clients provient des enquêtes réalisées dans la Mixteca où le taux de migration est très élevé. Ce biais génère une sur-représentation des femmes chefs de ménage dans ce sous-ensemble (voir infra pour une analyse de ce biais).

Tableau 41. Âge du chef de ménage

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart-type
Anciens clients	142	20	77	47,81	12,470
Nouveaux clients	58	25	74	47,21	12,744
Non-clients	119	19	80	45,24	13,696

Tableau 42. Sexe du chef de ménage

	Non-clients	Clients récents	Anciens clients
Homme	81.5	75.9	82.4
Femme	18.5	24.1	17.6
Total	100,0	100,0	100,0

Abordons à présent les caractéristiques de notre échantillon plus spécifiques à notre objet d'étude.

B. Comportements financiers des ménages : répartition par quartiles de revenus, transferts privés et des cription des comportements d'emprunt

1. Répartition des ménages selon le revenu monétaire

La littérature économique s'intéressant aux déterminants des comportements d'emprunt des ménages respectivement auprès des secteurs formel et informel suggère que les ménages les plus riches auront tendance à se tourner davantage vers le secteur formel (lequel englobe le secteur bancaire) en raison de l'obstacle que représente, pour les moins riches, la garantie matérielle exigée par ce secteur. L'étude empirique de Besley et al. [2001] réalisée dans le contexte népalais confirme cette hypothèse pour les ménages ruraux : plus le niveau de consommation par tête au sein du ménage augmente plus ceux-ci ont tendance à se détourner du secteur informel et à emprunter auprès du secteur bancaire. En milieu urbain, leurs résultats ne permettent pas de conclure à une différence de revenus entre les ménages empruntant auprès du secteur informel et ceux empruntant auprès du secteur formel.

L'analyse de la corrélation entre niveau de revenu et l'emprunt auprès du secteur de la microfinance ou autres catégories intermédiaires de crédit, livre des résultats plus nuancés. La majorité des clients de ce secteur ne se situe ni dans les niveaux de revenus les plus faibles ni dans les plus élevés mais dans les revenus « moyens ». En somme, le recours à ce secteur ne décroît pas avec le niveau de richesse du ménage sauf pour les ménages les plus riches de l'échantillon. Ce constat est valable à la fois pour le contexte urbain et pour le contexte rural [*ibid.*].

Une analyse similaire dans notre contexte d'étude souligne l'existence d'une corrélation négative significative entre l'accès à la microbanque et le niveau de revenu correspondant au quartile le plus faible (Tableau 43).

Tableau 43. Recours à la microbanque en fonction du niveau de revenus monétaires

		DUM1REV	DUM2REV	DUM3REV	REVMEDIA
CODSOCNS	Pearson Correlation	-,125*	-,097	-,092	,097
	Sig. (2-tailed)	,026	,085	,102	,085
	N	319	319	319	319

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

En revanche, les autres IMF semblent attirer, volontairement ou non, la frange des ménages les plus riches. La corrélation entre le recours à ces dispositifs et le niveau de revenu monétaire des ménages se situant en deçà du revenu médian ou dans les 75% des revenus les plus faibles est significativement négative (Tableau 44). Ce résultat est sans doute en partie imputable aux modes d'intervention de ces dispositifs. En effet, l'intervention de Caisse Populaire Mexicaine, qui constitue dans la Sierra Sur l'unique alternative "formelle" dans le village de San Agustin Loxicha et l'une des principales alternatives dans la Mixteca, repose sur le principe de l'épargne préalable (20% du montant du crédit sollicité), principe excluant pour la frange la plus pauvre de la population (voir *infra*, chapitre 10).

Tableau 44. Recours aux dispositifs de microfinance en fonction du niveau de revenus monétaires

		DUM1REV	DUM2REV	DUM3REV	REVMEDIA
IMF	Pearson Correlation	-,114*	-,153**	-,198**	,153**
	Sig. (2-tailed)	,042	,006	,000	,006
	N	319	319	319	319
* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).					
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).					

Étudions enfin le comportement des ménages en fonction de leur niveau de revenu vis-à-vis de l'emprunt informel. Le test de corrélation n'établit aucune dépendance significative entre ces variables, l'accès à l'emprunt informel n'est pas corrélé au niveau de revenu (Tableau 45)²¹⁴.

Tableau 45. Recours à l'emprunt informel en fonction des revenus monétaires

		DUM1REV	DUM2REV	DUM3REV	REVMEDIA
BIGTINDU	Pearson Correlation	-,044	-,039	-,014	,039
	Sig. (2-tailed)	,434	,483	,803	,483
	N	319	319	319	319
* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed)					
** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)					

Au total, le rôle du revenu dans l'accès aux différentes sources de liquidité (IMF et secteur informel) semble jouer un rôle significatif pour l'accès aux IMF uniquement. Ce résultat confirme certaines études empiriques évoquées plus haut [Hulme et Mosley, 1996 ; Navajas et al. 2000 ; Hashemi, 1997 et Sarap, 1990] (voir *supra*, chapitre 6, section 1, §2). L'absence de lien significatif entre le fait de s'endetter auprès du réseau social et le niveau de revenus monétaires confirme nos observations qualitatives (voir *supra*, chapitre 4, sections 3 et 4). En revanche, les résultats économétriques établissent un lien évident

²¹⁴ Précisions que la corrélation que nous testons ne tient pas compte du montant emprunté mais de l'acte même de s'endetter auprès du secteur informel (variable dummy).

entre le niveau de revenus monétaires et les montants empruntés auprès du secteur informel, du réseau social (corrélation significative positive pour le troisième quartile le plus riche).

2. Le rôle des transferts privés issus de la migration

Pour compléter l'analyse des revenus monétaires des ménages de notre étude, il faut porter une attention particulière à l'une des composantes majeures de ce revenu pour un certain nombre de ménages. En effet, si l'on s'intéresse aux montants annuels des revenus monétaires (Tableau 46), on s'aperçoit que les nouveaux clients ont des revenus bien plus élevés que les deux autres sous-échantillons : anciens clients et non-clients. Or, le sous-échantillon des nouveaux clients est aussi celui qui perçoit le plus de transferts issus de la migration. Ce biais ne semble pas résulter d'une évolution des caractéristiques de la clientèle mais d'une sur-représentation de ménages vivant dans la Mixteca -région où la migration internationale est très élevée en comparaison à la Sierra Sur- dans le sous-échantillon des nouveaux clients. En effet, 58% des nouveaux clients vivent dans la Mixteca. Précisons que dans la Mixteca ce biais peut en revanche être assimilé à un biais de sélection dans la mesure où la microbanque vise explicitement, au travers de son service de transferts de liquidité, à attirer les ménages de migrants.

Tableau 46. Revenus avec transferts privés (en US\$)

	Max	Moyenne	Écart-type
Non-clients	26000	1814	2997,911
Clients récents	16500	2871,88	3576,901
Anciens clients	26031	2784,39	3915,698

Le biais concernant l'échantillon des clients récents signalé plus haut, est confirmé par les statistiques concernant la variable « migration internationale » présentées dans le Tableau 47 ainsi que par les données concernant les montants annuels de transferts privés perçus par les ménages (Tableau 48).

Tableau 47. Migration internationale

	Non-clients	Clients récents	Anciens clients
0	82,4	51.7	93.7
1	17,6	48.3	6.3
Total	100,0	100,0	100,0

Tableau 48. Transferts privés monétaires reçus de la migration (annuel en US\$)

	Max	Moyenne	Écart-type
Non-clients	10800	370,75	1265,527
Clients récents	8400	1066	1853
Anciens clients	6000	443,8	1086,304

3. Description des comportements financiers des ménages

Les sources d'accès à la liquidité sous forme d'emprunt ou de transfert sont relativement équivalentes pour chacun des sous-échantillons de notre étude. Les clients récents reçoivent davantage de transferts de la migration et ont également davantage accès à une autre IMF (Tableau 49). Ces deux constats sont liés au lieu d'origine de la majorité des ménages qui constitue ce sous-échantillon : les finances rurales sont plus développées dans cette zone en raison d'un niveau de liquidité bien plus élevé que dans la Sierra Sur du fait du flux de migration internationale²¹⁵. Il ne semble pas y avoir *a priori* d'écart important quant à la stratégie d'emprunter auprès de l'entourage ou du secteur informel. Toutefois, le Tableau 50 met en évidence que les non-clients empruntent en moyenne moins que les clients. Ainsi, le sous-échantillon des ménages non-clients emprunte annuellement en moyenne auprès du secteur informel US\$ 150 alors que ce montant est de l'ordre de US\$ 600 pour les deux autres sous-échantillons. En revanche, il existe une plus grande disparité, mesurée par l'écart-type, des montants empruntés entre les ménages clients qu'entre les non-clients. Il s'agira par la suite de déterminer si ce comportement est imputable à d'autres caractéristiques des ménages.

Tableau 49. Diverses sources de liquidité

Source	Non-clients	Clients-récents	Anciens clients
Reçoit transferts de migration	24%	43,4%	28,5%
Accès autre IMF	9,9%	13,8%	12,7%
Accès banque	0,8%	1,7%	1,4%
Emprunt informel : un prêt au minimum	52,1%	56,2%	67,9%

Tableau 50. Montants annuels empruntés auprès du secteur informel (en US\$)

Emprunt informel	Maximum	Moyenne	Écart-type
Non-clients	2650	158	343,804
Clients récents	5400	628,34	1112,863
Anciens clients	15500	608,84	1840,995

Dans la mesure où nous analysons les répercussions de l'accès au dispositif de microfinance à la fois sur le recours au réseau social- « demande »- et la mise à disposition de liquidité par les ménages clients envers leur entourage, il est intéressant de mettre en évidence qui sont les receveurs nets de transferts privés et d'emprunt informel et quelle proportion ils représentent. Ainsi, 98% des ménages percevant des transferts de la migration sont receveurs nets, cela veut dire que 2% d'entre eux réalisent davantage de transferts qu'ils n'en reçoivent. Cette situation correspond à des ménages qui renvoient l'argent reçu à destination d'autres membres de la famille vivant ailleurs au Mexique. Il

²¹⁵ Nous reportons en Annexe 9, les résultats concernant l'utilisation des transferts de la migration.

s'agit le plus souvent d'argent envoyé à des enfants du ménage poursuivant des études dans d'autres États. Il n'est pas rare que les études soient ainsi en partie financées par les autres frères et sœurs émigrés aux Etats-Unis. Soulignons que la moitié des deux sous-échantillons de ménages analysés dans le Tableau 51 sont receveurs nets d'emprunt informel, ce qui signifie qu'ils empruntent davantage qu'ils ne prêtent. Il semblerait que les clients anciens constituent l'essentiel de la catégorie « receveurs nets » pour l'emprunt informel. En effet, les données reportées dans le Tableau 52 révèlent que les anciens clients mettent en moyenne largement moins de liquidité à disposition de leur entourage sous forme de prêt ou de transferts qu'ils n'empruntent (au vu des données reportées précédemment).

Tableau 51. Receveurs nets en montants annuels (US\$)

	Ménages recevant TP migration	Ménages ne recevant pas TP migration
Receveur net de TP	98%	0
Receveur net emprunt informel	52%	48%
Receveur net TP+ informel	92%	47%

Tableau 52. Montants prêtés ou versés annuellement (US\$)

	Maximum	Moyenne	Écart-type
Non-clients	5000	136	530,663
Clients récents	3692	362,7	85,6
Anciens clients	5850	159	597,040

L'usage de la statistique descriptive nous donne un premier aperçu des comportements financiers des ménages en fonction d'une caractéristique choisie par le chercheur car *a priori* pertinente par rapport à son objet d'étude, aux études empiriques similaires ainsi qu'aux présupposés théoriques échafaudés.

L'analyse économétrique en exprimant quantitativement les corrélations entre un ensemble de variables indépendantes ou explicatives et la variable dépendante ou expliquée dont nous souhaitons analyser les déterminants va permettre d'élargir l'analyse.

§2. Résultats des estimations économétriques

A. Déterminants de l'emprunt auprès du secteur informel

1. Le niveau de revenu du ménage

D'après nos estimations, le revenu monétaire du ménage a un effet significatif sur le montant emprunté auprès de l'entourage ou du secteur informel de façon générale. Les résultats concernant les variables représentant les trois premiers quartiles de revenu

doivent être analysés en référence au dernier quartile. Or, la seule variable de revenu ayant une influence significative (1%) sur la variable expliquée correspond au troisième quartile de revenu (DUM3REV)²¹⁶. La valeur estimée du coefficient pour cette variable est négative. Comment interpréter ce résultat ?

Cela signifie que les ménages appartenant aux trois premiers quartiles (isolant 75% des revenus inférieurs) empruntent moins que les ménages appartenant au quatrième quartile, c'est-à-dire aux 25% supérieurs. Ainsi, les ménages relativement plus « riches » (du quartile supérieur) ont tendance à s'endetter davantage que les ménages plus pauvres auprès du secteur informel. Ce résultat semble corroborer le fait que si la pratique de l'emprunt analysée en termes de *fréquence* ne met pas en évidence de différence réelle entre « riches » et « pauvres » au sein des villages étudiés, en revanche les montants empruntés diffèrent (voir *chapitre 4*, section 3). Plus on a accès à la liquidité par ailleurs, plus on a tendance à s'endetter auprès du réseau social.

En revanche, les transferts monétaires publics qui jouent le rôle de complément de revenus n'ont pas d'effet significatif (voir les variables PROGRESA, DUM1PROG, DUM2PROG et DUM3PROG)²¹⁷. Nos observations qualitatives auraient pu nous laisser escompter une influence positive des transferts monétaires : la réception de ces transferts permettant le plus souvent de s'endetter davantage auprès de l'épicier pour les dépenses courantes en attendant l'arrivée de cette source de liquidité (informations tirées d'entretiens avec les commerçants du village). L'effet inverse aurait également pu être envisagé dans la mesure où le transfert public peut se substituer aux mécanismes de solidarité et notamment aux transactions de crédit au sein du réseau social (*supra*, *chapitre 6*, section 2). Aucune conclusion ne peut être élaborée à partir de nos estimations.

La migration internationale (MIGINT) n'a pas d'effet significatif ni dans un sens ni dans l'autre sur le niveau d'endettement auprès du secteur informel. Ceci peut partiellement s'expliquer par le fait que nos données ne concernent qu'une période très courte (12 mois) et que la migration génère de l'endettement spécifiquement au moment du départ du migrant lequel remonte dans la majorité des cas à plus d'une année : 55% des migrants internationaux ont été appuyés par la famille pour payer les frais de migration (la moyenne de cet appui est de US\$ 797) et 56% de ces frais ont été financés grâce au recours à un emprunt informel. Par ailleurs, nous pouvons fortement présumer que l'effet de la migration internationale soit partiellement capté par la variable de revenus : les ménages dont un membre au moins est émigré aux Etats-Unis sont aussi ceux qui ont les revenus monétaires les plus élevés du fait du niveau élevé des transferts privés perçus.

La migration nationale (MIGNAT) a un effet positif légèrement significatif dans la deuxième spécification. Ceci peut être dû au fait que durant l'absence du migrant (l'époux en général) d'une durée généralement comprise entre deux et six mois, la chef de

²¹⁶ Soulignons que nous avons réalisé des estimations en utilisant le revenu médian mais cette mesure de discrimination des niveaux de revenus ne procurait pas de résultats significatifs.

²¹⁷ Pour la description des variables, se référer au tableau 38.

ménage s'endette en attendant de recevoir l'argent envoyé par le mari.

La variable CHOC contenant l'information sur les pertes de revenus ou les événements non prévisibles tels que la maladie et le décès ayant affecté le ménage au cours de la période considérée a un faible effet positif significatif sur la variable expliquée dans la seconde spécification mais n'est plus significative dans la quatrième spécification. Nous ne saurions expliquer cette différence dont nous pensions *a priori* qu'elle pouvait tenir au fait que la variable d'accès à la microbanque (CODSOCNS) ou encore celle du montant emprunté auprès de la microbanque (MB) captaient une partie de l'effet du choc sur les revenus. Cette intuition est renforcée par le fait que les ménages clients de la microbanque sont plus nombreux à avoir subi un choc (30% du sous-échantillon des ménages clients contre 22% des ménages non-clients). En d'autres termes, le choc est peut être mieux subi par les ménages clients qui s'endettent peu auprès du secteur informel pour y faire face.

Enfin, le nombre d'enfants à charge a un faible effet positif significatif sur le niveau d'endettement auprès du secteur informel, du réseau social lequel effet n'est plus significatif dans la quatrième spécification. En revanche, la variable RATIODEP n'a aucun effet significatif.

2. Accès aux sources de liquidité « formelles »

L'accès à la liquidité auprès du dispositif de microfinance étudié ou d'autres institutions de microfinance présentes dans la zone d'étude a définitivement une influence positive significative sur les montants empruntés auprès du secteur informel. Ainsi, la variable DUMIMF est significative à 1% dans chacune des régressions reportées dans le Tableau 53. L'accès à la microbanque ne semble pas non plus réduire les sollicitations d'emprunt auprès du réseau social. Cette information nous est fournie par l'analyse des estimations des coefficients respectifs de la variable dummy CODSOCNS qui prend la valeur 1 si le ménage est client de la microbanque et de la variable MB qui informe le montant du dernier prêt emprunté auprès de la microbanque²¹⁸. Une remarque s'impose d'emblée. Le fait que la variable CODSOCNS ne soit significative que dans la spécification n° 4 indique que la présence de ces deux variables dans une même spécification était contre-productive. Cela signifie en effet que l'information portée par chacune d'entre-elles est partiellement identique. Si la variable MB prend une valeur différente de zéro alors cela indique également que le ménage est client de l'IMF, information contenue dans CODSOCNS.

De l'ensemble des spécifications présentées ci-dessous, il ressort que l'accès au dispositif de microfinance étudié augmente significativement les montants sollicités par les ménages clients auprès du réseau social, du secteur informel. Par ailleurs, au-delà du rôle

²¹⁸ Cette variable a été utilisée de préférence à la variable ANCIENMB qui contenait l'information sur l'ancienneté du client de l'IMF en nombre d'années. Or, cette variable ne s'avérait pas significative. La variable MB livre deux informations : le montant emprunté mais elle contient également une information sur l'ancienneté du client. En effet, la corrélation entre ANCIENMB et MB est positive et significative à 5%. Cela veut dire que de manière générale, plus le montant emprunté augmente avec l'ancienneté au sein du dispositif de microfinance. Ce résultat est logique au vu de la méthodologie du progressive lending adoptée par l'IMF étudiée. Il sera analysé et nuancé dans la quatrième partie (*infra*).

significatif joué par le fait d'être client du dispositif, il résulte de nos estimations que plus le montant emprunté auprès de la microbanque est élevé plus le ménage aura tendance à s'endetter auprès du réseau social.

Ce résultat est quelque peu ambivalent. L'interprétation ne s'impose pas avec évidence dans la mesure où la variable MB est potentiellement porteuse de deux informations à la fois : le montant emprunté et l'ancienneté du client. Or, si l'on considère les résultats obtenus par la seule variable ANCIENMB non reportés ici, il s'avère que le coefficient de ANCIENMB n'était significatif dans aucune des spécifications. Cela semble indiquer qu'au-delà de l'ancienneté à laquelle le montant emprunté est partiellement corrélé, c'est bien le montant du dernier prêt qui semble avoir un impact positif sur le montant emprunté par le ménage auprès du secteur informel.

L'accès à une banque (DUMBANQ) ne semble pas avoir d'effet significatif sur le niveau d'emprunt dans l'informel.

3. Déterminants géographiques

La localisation géographique du ménage joue un rôle significatif. La variable relative à la distance du ménage au chef-lieu du municipe où sont implantés le ou les dispositifs de microfinance a un effet positif significatif sur le niveau d'endettement des ménages auprès du secteur informel. Cet effet résulte sans doute des deux éléments :

- Les ménages vivant loin du chef-lieu sont en général les ménages moins enclins à s'endetter auprès d'un dispositif de microfinance car la faiblesse de leurs revenus monétaires les évince bien souvent de cette démarche et ils se tournent donc de préférence vers le réseau social, le secteur informel;
- La distance au chef-lieu donc aux sources des liquidités (emprunt ou épargne) implique qu'en cas d'urgence, on se tourne préférentiellement vers les sources de liquidité de proximité (entourage, prêteur informel, etc.).

Au-delà de la distance au chef-lieu du municipe (*Cabecera municipal*), la localité a un effet significatif. Ainsi, les ménages de notre étude vivant dans la localité 2 et 3 (respectivement San Juan Mixtepec et San Baltazar Loxicha) empruntent davantage auprès du secteur informel que les ménages vivant à San Agustin Loxicha (Localité 1). En ce qui concerne la différence de comportement entre les localités 1 et 2, il nous semble qu'elle peut être justifiée par le fait que le niveau de liquidité de la région où est localisé le municipe de San Juan Mixtepec est très élevé en raison de l'afflux important de fonds issus de la migration internationale dans cette zone. Aussi, il n'est guère étonnant que les montants empruntés auprès du secteur informel par les ménages vivant dans cette zone y soient globalement plus élevés.

La différence de comportement entre les ménages vivant dans les localités 1 et 3 est plus complexe à analyser dans la mesure où il s'agit de zones très proches sur le plan socio-économique. Par ailleurs, il ne nous semble pas que l'une des deux zones ait subi récemment un quelconque choc ayant affecté une partie de la population et expliquant un endettement plus élevé des ménages dans cette zone. Les producteurs de café de ces deux zones subissent depuis le milieu des années 1990 le faible niveau du prix du café²¹⁹

, mais ce choc sur les revenus concerne ces deux municipes. Cette remarque est confirmée par le fait que la variable CAFÉ n'a pas d'effet significatif sur le niveau d'endettement auprès du secteur informel.

La cause potentielle que nous identifions pour expliquer ce résultat semble liée aux modalités de collecte des données utilisées dans les deux villages. À San Baltazar les enquêtes ont été réalisées par nos soins, le temps consacré à chacun et l'interconnaissance établie grâce à notre présence prolongée dans le village ont débouché sur une reconstitution plus détaillée, plus fine des stratégies monétaires et financières des ménages de l'échantillon. À l'inverse, à San Agustín Loxicha, les informations ont été collectées par l'équipe d'enquêteurs et nous avons souligné la déperdition d'information que la technique de l'entretien fermé couplée à la rapidité de l'entretien a généré dans certains cas (voir *supra*, chapitre 3, section 2, §1).

Tableau 53. Résultats des spécifications économétriques²²⁰

²¹⁹ Avec l'entrée en vigueur l'ALENA (Accord Nord-Américain de Libre Échange) en 1994, cette baisse concerne tous les produits agricoles. Pour une analyse détaillée des retombées de l'ALENA sur l'économie rurale mexicaine, voir notamment Léonard et Losch [2005].

²²⁰ Chacune des colonnes des tableaux 52 et 53 représente une spécification alternative du modèle. Les différences ne tiennent qu'aux variables explicatives insérées dans chacune des spécifications. Le choix des spécifications est varié : choix des variables et de leur forme. Par exemple, on a testé la variable qui capte l'information sur les montants perçus au travers du programme Progresá sous deux formes distinctes : en montant réel et en la divisant par quartiles. De même, pour les revenus monétaires, on a testé sous forme de revenu médian et par quartiles. L'intérêt de tester consécutivement plusieurs spécifications permet de voir comment les différentes variables explicatives se comportent et de vérifier que certaines d'entre-elles ne captent pas une partie de l'information contenue dans une autre variable. L'objectif final est d'obtenir la spécification qui fournit le meilleur ajustement.

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

Spécification	(1)	(2)	(3)	(4)
(Constant)				
AGRIMAS	-,049 (-,866)	-,070 (-,1,310)		-,027 (-,476)
CAFE		-,082 (-,1,185)		-,041 (-,521)
PROGRESA		-,033 (-,621)		-,043 (-,696)
DUM1PROG	,004 (,063)			
DUM2PROG	-,071 (-,896)			
DUM3PROG	,032 (,472)			
DUMIMF	,334 (5,129)***	,383 (5,916)***	,256 (5,467)***	,255 (4,663)***
DUMBANQ	-,021 (-,446)	-,040 (-,851)	,003 (,062)	,043 (,814)
COMMERCE	,096 (1,948)*	,083 (1,681)*		,095 (1,674)*
EMPLOISA	-,002 (-,040)	-,027 (-,510)	-,038 (-,744)	-,085 (-,1,424)
DSEXHEAD	,033 (,661)	,085 (1,597)	-,014 (-,316)	-,028 (-,537)
AGEHEAD2			-,008 (-,162)	
MIGINT	-,031 (-,497)	,000 (-,007)		-,135 (-,2,038)**
MIGNAT	,088 (1,306)	,121 (1,936)*		-,001 (-,013)
CODSOCNS	,032 (,565)	,047 (,865)	-,024 (-,480)	,159 (2,872)***
EPMON	-,073 (-,1,356)	-,092 (-,1,760)*	-,034 (-,707)	-,013 (-,231)
CHOC		,090 (1,706)*		,004 (,078)
ENFTSCHA		,099 (1,799)*		,080 (1,296)
RATIODEP	-,023 (-,456)		,010 (,210)	
DISTANCE	,088 (1,745)*	,095 (1,910)*	,094 (1,893)*	,080 (1,390)
SUPERFIC	-,069 (-,1,269)	-,060 (-,1,093)	-,049 (-,963)	-,024 (-,378)
DUM1REV	,032 (,546)	,050 (,870)	,002 (,029)	-,025 (-,383)
DUM2REV	,040 (,615)	,047 (,735)	,024 (,377)	,010 (,133)
DUM3REV	-,147 (-,2,511)**	-,156 (-,2,721)***	-,143 (-,2,532)**	-,146 (-,2,207)**
LOCAL1		-,132 (-,1,633)		
LOCAL2	,188 (2,677)***		,154 (2,653)***	,332 (3,873)***

LOCAL3	,323 (2,650)***	,382 (2,472)**	,130 (2,233)**	,237 (3,284)***
MB	,611 (7,330)***	,689 (8,275)***	,502 (9,069)***	
N	319	319	319	
AIC	348,718	351,99	355,75	354,003
R2	0,427	0,423	0,407	0,421
Les estimations sont obtenues à l'aide d'un probit, les statistiques de t sont données entre parenthèses * Taux de signification à 10% ** Taux de signification à 5% *** Taux de signification à 1%				

Lors de la modélisation, on est en général confronté à la fois à des problèmes générés par des informations manquantes, non contrôlées et à plusieurs variantes de spécifications, c'est-à-dire, de choix de variables explicatives. C'est notre cas ici. Il s'agit donc de voir si l'ajout ou la suppression de variables améliore la qualité de la spécification. Ceci implique de comparer les modèles. La comparaison peut se faire par recours à différentes statistiques. Nous avons choisi de privilégier ici le critère d'information d'Akaike, ou AIC qui tient compte à la fois de la qualité de l'ajustement procurée par le modèle et mesurée par la vraisemblance du modèle dont l'information est fournie par (-2LogLik) ainsi que de la complexité du modèle appréhendée par le nombre de paramètres, ici nombre de coefficients. L'hypothèse est que la complexité du modèle engendre une certaine sur-signification de celui-ci.

L'AIC se calcule de la manière suivante :

$$AIC = - 2LL(m) + 2p$$

Où, m correspond au modèle et p au nombre de paramètres inclus dans le modèle. La valeur de l'AIC n'a pas de signification en soi, elle ne prend sens qu'à l'issue de la comparaison des AIC des différents modèles, c'est-à-dire qu'elle nous indique quel modèle réalise le meilleur compromis « *entre parcimonie et qualité de l'ajustement* » [Ritscard, 2004 : 30]. La meilleure spécification est celle dont l'AIC est la plus petite.

Compte tenu de ce critère, dans notre cas, c'est la première spécification (1). En revanche, celle-ci ne peut être considérée comme réellement supérieure que par rapport à la quatrième spécification ²²¹.

Au total, l'accès à la microbanque ou à un autre dispositif de microfinance ne réduit pas le recours à l'endettement auprès du secteur informel. Qu'en est-il de l'évolution de l'offre de liquidité du ménage envers l'entourage, le réseau social. L'accès à l'emprunt auprès des IMF et plus particulièrement de la microbanque engendre t-il une réduction de cette offre ?

B. Déterminants de l'offre de prêt envers l'entourage

Les prêts réalisés par les ménages envers leur entourage ou un réseau de connaissance plus large ne semblent pas affectés par la réception de transferts publics que ce soit

²²¹ Un modèle sera clairement considéré comme supérieur si son AIC est inférieure à l'AIC d'un autre modèle d'au moins 6 points.

positivement ou négativement. En revanche, l'accès à la microbanque (CODSOCNS) a un effet positif significatif sur les montants prêtés. Une première explication de ce constat concerne le niveau plus élevé des revenus monétaires des clients de la microbanque qui expliquerait qu'étant en moyenne plus riches, les clients de la microbanque prêtent des montants plus élevés. Par ailleurs, l'analyse de l'utilisation du microcrédit révèle que celui-ci est susceptible d'être mobilisé par l'emprunteur pour fournir un appui à son entourage plus ou moins proche (*Chapitre 7, section 3*).

En revanche, l'ancienneté en années en tant que client de la microbanque semble jouer un rôle négatif légèrement significatif (à 10%) sur le niveau des montants prêtés. Ce résultat est difficile à interpréter. Est-il imputable au biais présent dans la base de données issue de la sur-représentation des ménages vivant dans la Mixteca (zone où les transferts de la migration sont élevés) dans l'échantillon des clients récents ? Le niveau de richesse de ce sous-échantillon expliquerait qu'ils prêtent davantage et expliquerait le coefficient négatif de la variable concernant l'ancienneté au sein du dispositif de microfinance.

En revanche il ne semble pas raisonnable d'envisager que ce résultat soit dû à une amélioration du niveau de vie de ces ménages qui se répercuterait sur l'offre de prêts en raison aussi d'un niveau plus faible d'emprunt dans le secteur informel.

Cette interprétation n'est pas cohérente pour deux raisons : 1) nous avons montré précédemment que le comportement d'emprunt (montant total emprunté sur l'année écoulée) était positivement corrélé à l'accès à des dispositifs de microfinance et 2) qu'il était également déterminé positivement par le niveau de vie du ménage. Ainsi une amélioration du niveau de vie des ménages au cours du temps ne devrait pas se répercuter significativement sur les montants prêtés par ceux-ci.

Nous constatons en revanche que la variable RATIODEP contenant l'information sur le ratio du nombre de personnes dépendantes ou supposées inactives sur le nombre de personnes actives dans le ménage, joue un rôle significativement négatif sur le niveau des prêts concédés à l'entourage par le ménage. Ce résultat confirme nos observations de terrain et plus particulièrement les informations obtenues au cours des entretiens qualitatifs que nous avons réalisés, selon lesquelles les ménages avec de nombreux enfants en bas âge sont moins enclins à prêter car la liquidité disponible ne reste pas inaffectée longtemps (voir *chapitre 4, section 3, §1*).

Enfin, le quartile supérieur des revenus monétaires prête significativement davantage que les trois quartiles inférieurs.

Tableau 54. Résultats des spécifications pour identifier les déterminants de l'offre de liquidité

Spécification	(1)	(2)
(Constant)		
AAGRI	-,054 (-,799)	-,060 (-,949)
DUM1PROG	,073 (,901)	,072 (,952)
DUM2PROG	-,079 (-,767)	-,086 (-,911)
DUM3PROG	,024 (,290)	,022 (,290)
TPAGRI	-,046 (-,708)	
DUMIMF	,038 (,654)	,041 (,677)
DUMBANQ	,023 (,243)	,017 (,211)
COMMERCE	,083 (1,155)	,078 (1,242)
EMPLOISA	-,012 (-,145)	-,022 (-,294)
DSEXHEAD	,024 (,431)	,020 (,357)
AGEHEAD2	-,022 (-,274)	
MIGINT	-,047 (-,469)	-,081 (-,865)
MIGNAT	,041 (,488)	,041 (,562)
CODSOCNS	,246 (2,797)***	,265 (3,027)***
EPMON	-,009 (-,102)	-,005 (-,061)
CHOC	,028 (,433)	
ENFTSCHA	-,037 (-,473)	
RATIODEP		-,099 (-1,675)*
DISTANCE		-,046 (-,741)
SUPERFIC		-,012 (-,156)
DUM1REV	,036 (,467)	,029 (,390)
DUM2REV	,022 (,265)	,010 (,117)
DUM3REV	-,148 (-1,730)**	-,155 (-1,922)**
LOCAL2	,118 (1,466)	,135 (1,619)
LOCAL3	-,090 (-,249)	-,128 (-,448)
ANCIENMB	-,168 (-1,770)*	-,196 (-2,193)*
AIC	204,649	207,849
R2	0,142	0,142

Les estimations sont obtenues à l'aide d'un probit, les statistiques de t sont données entre parenthèses * Taux de signification à 10% ** Taux de signification à 5% *** Taux de signification à 1%

Conclusion du chapitre

Nous avons précédemment émis des réserves quant à la pertinence pour notre objet d'étude de fonder l'analyse exclusivement sur une approche quantitative caractérisée par l'observation du résultat de la décision des acteurs. Nous avons cependant souligné l'intérêt de coupler ce genre d'approche avec une analyse des processus de décision tenant compte des contraintes collectives et individuelles dans lesquelles la prise de décision est insérée et desquelles elle résulte. La mise en relation d'un certain nombre de variables indépendantes avec la variable dépendante de comportement d'emprunt ou de

prêt auprès du réseau social conforte, au travers d'une analyse centrée sur les comportements « individuels », les conclusions de nos analyses qualitatives. L'approche contractuelle prônant une analyse univoque de la relation qui s'établit entre le dispositif de microfinance et les pratiques de dettes/créances lui préexistant doit être dépassée. La substitution progressive qu'elle annonce n'est pas conforme à nos observations de terrain : les clients de l'IMF empruntent et prêtent autant voire davantage auprès du réseau social.

Nous revenons sur ce résultat dans la conclusion de cette troisième partie et introduisons un élargissement de l'analyse au travers de l'étude des modalités de régulation de l'offre et de la demande de crédit auprès de l'IMF dans les chapitres ultérieurs.

Conclusion de la troisième partie

Au terme de cette partie nous avons, grâce au recours aux analyses statistique et économétrique, confirmé un certain nombre de résultats obtenus sur la base d'une analyse principalement qualitative. L'accès au microcrédit ne va pas à l'encontre de l'endettement auprès de l'entourage et n'induit pas non plus de réduction de l'offre de liquidité envers l'entourage. Nous avons insisté sur la forte interaction qui s'établit : le microcrédit s'insère dans l'ensemble des relations de dettes / créances que les personnes, ménages tissent avec leur entourage. Il les fait évoluer, en génère de nouvelles et en renforce d'autres. Parallèlement, ces pratiques jouent un rôle décisif dans la performance de l'IMF appréhendée au travers des taux de remboursement. Cette interaction révèle selon nous l'importance pour les ménages de préserver la porte ouverte aux différentes sources de liquidité. Microcrédit et pratiques informelles de liquidité sont mobilisés tour à tour par le ménage et mis l'un au service de l'autre afin de générer une plus grande marge de manœuvre pour le ménage dans la gestion temporelle des différents flux de liquidité. Dans cette optique il ne s'agit pas de substituer les « droits d'accès » à des ressources, même si ceux qui prévalent au sein du réseau social sont autant de sources d'obligations, mais de les faire interagir. La relation n'est donc pas *univoque*, elle est *dialectique*.

Le microcrédit autorise donc la personne, le ménage à remplir certaines obligations envers le réseau social et favorise ainsi l'acquisition de droits dans un futur plus ou moins proche. À l'inverse, le recours au réseau social pour rembourser le crédit contracté auprès de la microbanque permet à l'emprunteur de ne pas défaillir et autorise ainsi la reproduction du droit d'accès à la liquidité de la microbanque. L'acquisition de ce droit émane des principes mêmes qui guident le fonctionnement de l'IMF et qu'organise le mécanisme dit du « progressive lending ».

Les résultats qui se dégagent dans les deux chapitres suivants complètent cette analyse qui tend à montrer qu'au-delà des critères de durée du prêt ou de montants, la gestion intertemporelle des flux de liquidité oblige à acquérir, faire-valoir et préserver une pluralité de flux de droits afin de lutter contre l'incertitude qui pèse sur les revenus ou les

dépenses ou encore pour faire face à l'inadéquation permanente entre les flux de revenus et de dépenses.

La substitution entre sources formelle et informelle de liquidité est d'emblée exclue elle est tout au plus *partielle* et *temporaire*.

Quatrième partie : Modalités collectives d'ajustement de l'offre de l'IMF à la demande des emprunteurs

Introduction

Le succès de la microfinance s'est essentiellement construit sur la capacité des interventions se revendiquant de ce mouvement à surmonter les asymétries d'information caractéristiques du marché du crédit et ce dans des contextes où les critères « objectifs » de sélection des emprunteurs mobilisés par le système bancaire dans les pays du nord ne pouvaient être appliqués. Cette démarche volontariste pour atteindre des populations jusque-là exclues de l'accès au secteur bancaire s'est appuyée sur des innovations contractuelles visant à réduire les risques de sélection adverse (anti-sélection) ou d'aléa moral en vue d'atteindre des taux de remboursement élevés en l'absence de garantie matérielle. En effet, les réticences des banques du secteur formel à prêter aux populations pauvres tiennent notamment à l'impossibilité d'adossement au prêt d'une garantie matérielle qui pourrait être saisie en cas de défaillance de l'emprunteur.

Le précurseur de cette « nouvelle vague » de la microfinance est le professeur M.

Yunus qui, à la fin des années 1970, prend le pari d'offrir des services de crédit à une population démunie majoritairement féminine. Le succès de la *Grameen bank* (issue de cette initiative du professeur Yunus) s'appuie sur le principe du cautionnement mutuel comme substitut aux garanties matérielles adossées au prêt dans le cadre des pratiques bancaires classiques.

Conjointement au principe de cautionnement solidaire, d'autres *innovations contractuelles* ont favorisé le succès des dispositifs de microfinance. Au-delà du crédit solidaire, le recours à une variété de mécanismes incitatifs est censé assurer l'atteinte de taux de remboursement élevés gage de la réussite de ces dispositifs [Morduch, 1999 ; Besley, 1995]. Parmi ces mécanismes, l'augmentation régulière du montant prêté basée sur la performance du remboursement des prêts antérieurs représente selon les présupposés théoriques dominants de la microfinance l'une des innovations les plus prometteuses.

Morduch [1999] et Armendariz de Aghion et Morduch [2000] mettent en avant le fait que les dispositifs de microfinance les plus populaires²²² appuient leur intervention sur le mécanisme du *progressive lending*. Ainsi, la majorité des dispositifs de microfinance initient la relation de prêt en octroyant de faibles montants augmentant graduellement au fil des cycles de crédit en fonction de la capacité de l'emprunteur à rembourser le crédit antérieur. L'intérêt de ce mécanisme réside dans le fait qu'il fournit l'opportunité pour le prêteur de « tester », sur de faibles montants²²³, la capacité ou la prédisposition de l'emprunteur à rembourser son prêt.

L'hypothèse sous-jacente largement véhiculée par les discours sur la microfinance est que face à un niveau élevé de rationnement du crédit, il existe une diversité importante de projets productifs à entreprendre ; par ailleurs, le taux de rendement de ces projets est considéré comme positivement corrélé avec le montant prêté. Ainsi, en théorie, l'emprunteur préférera systématiquement emprunter le montant maximal qui lui est proposé par le dispositif de microfinance. Telle est l'hypothèse formulée par la contribution de Marie Godquin [2004]. Cette recherche perpétuelle de montants plus élevés est censée fournir aux institutions de microfinance un moyen de pression efficace pour inciter l'emprunteur à rembourser le crédit²²⁴, en vue d'accéder à des sommes plus conséquentes.

S'il existe une vaste littérature empirique abordant la question de l'efficacité du mécanisme du *progressive lending* en termes de performance de remboursement des prêts octroyés par les IMF, peu de contributions s'intéressent cependant à l'évidence des comportements d'emprunts des clients des dispositifs de microfinance.

La contribution de Marc Roesch [2004] illustre pourtant, à partir d'une étude menée en Équateur, que loin de se conformer à l'hypothèse d'une forme d'« abonnement » au

²²² Ceux que l'on nomme encore « best practices ».

²²³ À moindre risque donc si l'emprunteur ne rembourse pas la somme prêtée.

²²⁴ En termes d'asymétries d'information, le mécanisme de « progressive lending » permettra donc de réduire conjointement les risques de sélection adverse (adverse selection) et de hasard moral (moral hazard).

crédit, 60% des clients de l'IMF ne sollicitent qu'un seul crédit et restent inactifs par la suite.

Explorant l'évolution des comportements d'emprunt des clients du dispositif de microfinance étudié, notre analyse nous enseigne qu'au cours des renouvellements du crédit, on observe un décalage croissant entre les montants empruntés par les clients d'une IMF mexicaine et les montants maximums auxquels ces mêmes clients auraient pu prétendre. Ce décalage croissant laisse aussi émerger une hétérogénéité des besoins financiers entre les membres d'un même groupe solidaire (*Chapitre 9*). Encore une fois, l'action collective s'avère avantageuse pour les emprunteurs dans la mesure où elle leur permet de rendre l'offre de l'IMF adéquate à leurs besoins évalués collectivement. Cependant, en s'inscrivant dans une voie intermédiaire de la dialectique proposée par Hirschman (*défection et prise de parole*), cette modalité d'action est génératrice d'une forme nouvelle d'asymétrie d'information pour l'IMF (*Chapitre 10*).

Chapitre 9. Apparition d'un décalage entre l'offre potentielle et la demande réelle

« The first additional innovation is “progressive lending”. The idea is simple: each borrower is granted a small loan of about £50 in the first period, which is typically repayable over one year in weekly installments. Then, year after year the loan size increases as the borrower demonstrates her reliability and trustworthiness. The scheme has various advantages, one of which is that it enables microlenders to “test” borrowers with small loans at the start in order to screen out the worst prospects before taking additional risks by expanding loan scale. Also, increases the opportunity cost of nonrepayment in that borrowers become increasingly fearful about being denied access to credit in the future since nonpayment will trigger cut-off from a growing stream of future loans » [Armendariz de Aghion et Morduch, 2004 : 141].

Introduction

Une vaste littérature empirique s'intéresse à l'efficacité de l'augmentation régulière des montants prêtés sur les taux de remboursement. La contribution de Hulme et Mosley [1996] établit la relation entre la méthodologie d'intervention et les performances en termes de taux de remboursement. À partir d'un échantillon de 13 dispositifs de microfinance, les auteurs démontrent que les meilleures performances sont associées aux dispositifs ayant entre autres adopté les mécanismes incitatifs dont le *progressive lending*. Le travail de Edgcomb et Barton [1998] met en avant que le montant prêté et la durée du prêt ont une incidence positive forte sur la capacité de l'emprunteur à honorer sa dette. Par ailleurs, les auteurs considèrent que l'augmentation du montant prêté favorise l'émergence d'une relation plus sophistiquée entre l'emprunteur (porteur du projet) et le

prêteur, laquelle a des répercussions positives sur la capacité de l'emprunteur à mener à bien son projet productif. Enfin, les résultats de l'étude menée par Diagne [2000] au Malawi, révèlent que l'incitation à rembourser qui prime pour l'emprunteur est non pas la responsabilité conjointe mais la perspective d'accès à d'autres prêts.

Cependant, si d'autres études empiriques modèrent l'enthousiasme suscité par ces mécanismes pour améliorer les performances des IMF en matière de remboursement [Paxton, 1996 ; Egli, 2004 ; Sinha et Matin, 1998], aucun travail empirique académique ne s'est penché sur la réalité des comportements d'emprunt des clients des IMF et leur évolution au fil des cycles successifs de crédit.

À partir de données complémentaires à nos données d'enquêtes de terrain nous montrons dans un premier temps que l'idéal de l'emprunteur en demande constante de fonds à investir n'est pas conforme à la réalité observée [Morvant, 2005b]. Une analyse de la durée des prêts révèle par ailleurs une tendance de la part des emprunteurs à solliciter un terme inférieur à celui proposé par l'IMF.

Nous insistons enfin sur l'apparition au cours du temps de stratégies différenciées au sein des groupes de solidarités en termes de montants sollicités auprès de l'IMF.

Section 1. La réalité du contexte rural mexicain : un décalage croissant entre la projection de l'imf et les comportements individuels d'emprunt

Nous confrontons la portée explicative des modèles -qui sous-tendent la mise en oeuvre des mécanismes incitatifs individuels par les dispositifs de microfinance- concernant deux caractéristiques contractuelles du produit de crédit offert : l'évolution des montants empruntés par les clients de l'IMF (§1) et la durée des prêts sollicitée (§2).

§1. Confrontation des présupposés de la microfinance avec les comportements d'emprunt des clients de l'IMF.

A. Présentation de la base de données

Les informations mobilisées pour mener cette analyse sont constituées d'une base de données de 1462 observations individuelles des comportements d'emprunt de 488 clients (des 4158 clients que compte l'IMF) au cours des différents cycles de crédit²²⁵. Ces données proviennent du système d'information de l'IMF, elles reconstituent pour chaque emprunteur le cycle de crédit, le montant emprunté et le terme du crédit. Apparaissent également le nom de la localité où vit l'emprunteur ainsi que le nom du groupe de solidarité auquel cette personne appartient. La base est exhaustive puisqu'elle englobe l'ensemble des emprunteurs des trois municipes de la Sierra Sur où nous avons réalisé notre travail de terrain. Elle caractérise donc les comportements des emprunteurs vivant

²²⁵ Les données disponibles ne sont pertinentes que sur les cinq premiers cycles de crédit puisque ensuite, le nombre d'observations individuelles est trop faible pour présenter une quelconque représentativité.

dans les zones rurales desservies par le dispositif de microfinance.

Les principales caractéristiques de l'échantillon étudié sont indiquées dans les tableaux ci-dessous.

Tableau 55. Échantillon d'étude des montants empruntés

Cycle de crédit	Fréquence	Pourcentage	Pourcentage cumulé
Premier	488	33,4	33,4
Deuxième	352	24,1	57,5
Troisième	297	20,3	77,8
Quatrième	213	14,6	92,3
Cinquième	112	7,7	100,0
Total	1462	100,0	

Source : Morvant [2005b et 2006]

Concernant la répartition de l'échantillon selon le genre, celle-ci laisse apparaître une légère différence par rapport à la répartition de l'ensemble des clients de l'IMF puisque au total hommes et femmes représentent respectivement 46 et 54% du total des clients alors que dans notre sous-échantillon la proportion est inversée.

Tableau 56. Répartition de l'échantillon selon le genre

Sexe	Fréquence	Pourcentage
Homme	271	55,5
Femme	217	44,5
Total	488	100,0

Source : Morvant [2005b]

Un travail de traitement et de transformation de la base contenant les observations individuelles nous a par ailleurs permis de constituer une base de données révélant les comportements d'emprunt au niveau des groupes de solidarité au cours des différents renouvellements du crédit.

Pour l'analyse qualitative nous nous appuyons sur les entretiens qualitatifs réalisés dans les villages de la Sierra Sur (San Agustin Loxicha, Santa Catarina Loxicha et San Baltazar Loxicha) ainsi que sur les 91 enquêtes réalisées par notre équipe à San Agustin Loxicha.

B. Règles relatives à l'augmentation progressive des montants prêtés

La poursuite par l'IMF de la réduction des asymétries d'information implique comme cela a été évoqué la mise en œuvre de mécanismes incitatifs dont celui de l'augmentation des montants prêtés au cours des cycles de crédit ou *progressive lending*. En ce qui concerne le dispositif étudié, celui-ci comprend des règles d'augmentation progressive des montants prêtés ainsi que de la durée du prêt dont l'application n'est pas systématique puisqu'elle est déterminée à partir de la capacité de remboursement du prêt

antérieurement obtenu par l'emprunteur (Tableau 57).

Tableau 57. Règles d'augmentation progressive des montants octroyés

Nombre de crédits obtenus	Montant du prêt (US \$)	Terme du prêt
Premier crédit	100	4 mois
Second crédit	200	6 mois
Troisième crédit	300	9 mois
Quatrième crédit	400	12 mois
Cinquième crédit	500	12 mois
Sixième crédit	-600	12 mois

Confrontons dans un premier temps le présupposé sous-jacent aux règles d'augmentation progressive des montants prêtés avec les montants réellement sollicités et obtenus par les emprunteurs. Au niveau individuel, nous montrons que les comportements observés contredisent l'hypothèse théorique selon laquelle l'emprunteur sollicitera systématiquement le montant le plus élevé auquel il peut prétendre au cours des différents cycles de crédit et dévient des règles pré-établies par l'IMF (§2). Une analyse similaire mais centrée sur la durée des prêts est ensuite menée (§3). Au niveau du groupe de solidarité, nos résultats indiquent l'apparition de différences en termes de stratégies ou de besoins financiers (*Section 2*). L'uniformité des besoins présumée par l'IMF produit une offre homogène non conforme à la réalité de ceux-ci.

§2. Augmentation progressive des montants prêtés par l'IMF et stratégies individuelles divergentes

A. Construction des variables observées

La base de données nous fournit les observations individuelles des montants empruntés par chaque client de l'IMF et ce pour chaque cycle de crédit. À partir des informations concernant les règles d'augmentation des montants prêtés par l'IMF (tableau 57), les performances de remboursement des emprunteurs ainsi que des éléments fournis par les salariés de l'IMF, nous construisons la variable indiquant le *montant théorique* proposé par l'IMF à chaque emprunteur. La nouvelle variable THAMOUNT (ou montant théorique) peut-être, pour chaque observation individuelle, comparée à la variable REAMOUNT (ou montant réellement emprunté). Ceci nous permet de mener une comparaison entre le montant théorique que peut solliciter l'emprunteur et le montant effectivement emprunté. La comparaison s'appuie sur l'analyse de la différence entre ces deux variables ainsi que celle du ratio de ces deux variables.

B. Analyse statistique des montants empruntés par les clients de l'IMF au cours des différents cycles de crédit

Le Tableau 58 présente les résultats obtenus à partir de l'analyse par échantillons pairés menée entre THAMOUNT et REAMOUNT. La dernière colonne présente la statistique t

qui indique s'il existe une différence significative ou non entre les deux variables. Complétées par l'analyse de l'intervalle de confiance de cette différence, ces informations statistiques nous autorisent à conclure sur l'hypothèse de l'existence d'une équivalence statistiquement significative entre ces deux échantillons de données (ou *hypothèse nulle* ²²⁶). Ainsi pour le premier crédit, ni l'intervalle de confiance ni la statistique t ne nous autorisent pas à accepter l'hypothèse nulle. Cependant, dès le second cycle de crédit et pour les cycles suivants l'hypothèse nulle peut être acceptée.

En d'autres termes, ce résultat implique que les stratégies d'emprunt des clients du dispositif étudié auront tendance à différer des règles d'augmentation fixées par l'IMF basées sur les performances de remboursement des emprunteurs.

	Paired Differences		Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference		t	df	Sig. (2 tailed)
	Mean	Std. Deviation		Lower	Upper			
<i>PREMIER CYCLE DE CRÉDIT</i>								
				Lower	Upper			
THAMOUNT - REAMOUNT	2.56	34.704	1.571	-.42	5.75	1.696	487	.091
<i>SECOND CYCLE DE CRÉDIT</i>								
				Lower	Upper			
Paired THAMOUNT - REAMOUNT	129.26	326.287	17.391	95.06	163.47	7.433	351	.000
<i>TROISIÈME CYCLE DE CRÉDIT</i>								
				Lower	Upper			
Paired THAMOUNT - REAMOUNT	194.28	440.670	25.570	143.95	244.60	7.598	296	.000
<i>QUATRIÈME CYCLE DE CRÉDIT</i>								
				Lower	Upper			
Paired THAMOUNT - REAMOUNT	560.09	852.772	58.431	444.91	675.27	9.586	212	.000
<i>CINQUIÈME CYCLE DE CRÉDIT</i>								
				Lower	Upper			
Paired THAMOUNT - REAMOUNT	1031.25	1208.605	114.202	804.95	1257.55	9.030	111	.000

Tableau 58. Évolution des stratégies d'emprunts des clients de l'IMF au cours des cycles

²²⁶ L'hypothèse nulle H0 est une hypothèse de non différence : il n'y a pas de différence significative entre deux échantillons A et B. Elle est formulée de façon à être rejetée. Dans le cas de son rejet, l'hypothèse alternative ou H1 qui postule qu'il y a une différence significative entre les deux échantillons doit être acceptée. L'hypothèse alternative H1 est la prédiction dérivée de la théorie à tester.

de crédit

Source: Morvant [2005b]

Le Tableau 59 illustre différemment le décalage croissant entre ces deux variables au cours des différents cycles de crédit.

Tableau 59. Évolution du ratio montant théorique/montant réellement emprunté par l'emprunteur au cours des cycles de crédit

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Premier cycle de crédit	488	,50	1,00	,9973
Second cycle de crédit	352	,25	1,00	,9351
Troisième cycle de crédit	297	,33	1,00	,9337
Quatrième cycle de crédit	213	,13	1,00	,8600
Cinquième cycle de crédit	112	,20	1,00	,7938

Source : Morvant [2005b]

Les résultats présentés dans les tableaux ci-dessus démontrent qu'il y a bien un décalage entre le montant projeté par l'IMF au travers des règles d'augmentation progressive des montants prêtés et le comportement adopté par les emprunteurs. Ce décalage augmente avec les renouvellements de crédit, ce qui est illustré par la décroissance du ratio Montant théorique/montant observé (Tableau 59).

C. Quelques éléments d'explication de l'évolution des stratégies d'emprunt

1. L'utilisation peu productive du microcrédit : analyse qualitative et approche par le genre

L'analyse qualitative des comportements individuels est procurée par les informations collectées au cours des entretiens approfondis menés dans les trois villages mais également par les informations obtenues lors des enquêtes réalisées dans l'un des trois villages. Il ressort que 54% des emprunteurs n'ayant pas sollicité le montant maximum auquel ils pouvaient prétendre affirment que leurs besoins financiers étaient inférieurs à ce montant. La seconde raison qui prime résulte d'une auto-évaluation de la capacité de remboursement à l'échéance prévue laquelle capacité aurait été évaluée comme étant inférieure au montant qui aurait pu être sollicité [Morvant, 2005b]. Ces résultats indiquent donc que le nombre de projets productifs à entreprendre n'est pas infini. Cette conclusion est renforcée par l'analyse de l'utilisation des crédits obtenus auprès du dispositif de microfinance étudié [Morvant, 2005a]. Nous disposons des données pour deux des trois villages étudiés.

Dans le village de San Agustin Loxicha, Sierra Sur (enquête auprès de 91 ménages clients), 46% des prêts sont investis dans des activités productives et 42% sont destinés à des dépenses diverses d'alimentation ou pour la scolarité des enfants. Dans la région de

la Mixteca, 33,6% des emprunts auprès du dispositif de microfinance sont dédiés aux dépenses pour les activités agricoles et 9,8% dans le commerce et plus de 36% des crédits sont destinés aux dépenses quotidiennes et d'éducation²²⁷.

Le crédit ne produit pas automatiquement de nouvelle source de liquidité, la rentabilité de l'utilisation qui en est faite n'est pas systématiquement corrélée positivement avec les montants empruntés contrairement aux présupposés de la littérature économique.

Pour compléter cette analyse des stratégies d'emprunt des clients de l'IMF, mettons en lumière la dimension « *genre* » des comportements d'emprunt. En effet, dans la mesure où l'utilisation non-productive des crédits octroyés par l'IMF risque de conduire plus rapidement à une forme de saturation de la demande, c'est-à-dire à une sorte d'effet de seuil du montant emprunté, on peut s'interroger sur l'existence de différences notables entre les comportements financiers des hommes et des femmes. L'intuition est soutenue par le discours tenu par une femme veuve à propos du crédit qu'elle avait obtenu auprès de l'IMF : « *Je suis une femme, je n'ai pas pris tout le crédit* [de la microbanque, nous soulignons] »²²⁸ (Femme, veuve, San Baltazar Loxicha).

Nous testons l'hypothèse que les emprunteurs femmes auront une probabilité plus élevée que les hommes de solliciter des montants plus faibles que ceux auxquels elle auraient pu prétendre. L'analyse de la moyenne de la variable DIFAMOUNT selon le genre de l'emprunteur suggère que celle-ci est plus élevée pour le sous-échantillon des femmes (voir Tableau 60). Par ailleurs, une analyse de la corrélation entre DIFAMOUNT et une variable dummy pour le genre montre que le fait d'être une femme est positivement corrélé au niveau de DIFAMOUNT (voir Annexe 10)²²⁹.

Tableau 60. Stratégies d'emprunts différenciées selon le genre de l'emprunteur (US \$)

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart-type
FEMME	705	0	500	33,163	78,7694
HOMME	802	0	600	26,559	72,3159

Source: Morvant [2005b]

2. Discussion autour de deux déterminants contextuels et conjoncturels potentiels

Deux objections peuvent être formulées à l'encontre de nos résultats. Elles sont relatives

²²⁷ Ces résultats corroborent ceux de Sinha et Matin [1998] qui établissent dans le contexte de la *Grameen Bank* au Bangladesh que le crédit n'est pas souvent utilisé pour des dépenses directement productives.

²²⁸ "*Soy una mujer, no agarré todo el crédito*". Pour son troisième crédit, cette femme a sollicité US\$ 200 au lieu de US\$ 300.

²²⁹ En revanche, le test paramétrique de Pearson (voir *supra*) n'est significatif que lorsque l'on a une idée *a priori* de la direction de la relation entre les deux variables (1-tailed) et n'est pas significatif lorsque la direction de la relation n'est pas connue *a priori* (2-tailed). En règle générale, on retient les résultats du test 2-tailed.

à la spécificité de notre contexte d'étude. La première concerne la baisse tendancielle des prix de vente du café depuis le milieu des années 1990²³⁰. Principale activité génératrice de revenus pour les ménages étudiés, la baisse des revenus procurés par cette activité peut donc expliquer les comportements d'emprunt observés. Deux effets contradictoires doivent être envisagés. La baisse des revenus anticipés de la production et vente du café a pu inciter les producteurs à réduire leurs dépenses productives et donc à solliciter des montants d'emprunt moins élevés auprès de l'IMF. Un autre scénario tout aussi réaliste pourrait prédire un niveau d'endettement plus élevé en raison de la baisse des revenus monétaires face à des dépenses courantes stables²³¹. Ce contrôle n'a pas encore été réalisé, le seul élément d'information dont nous disposons pour le moment nous est fourni par l'analyse de la corrélation entre le fait de produire du café et le montant emprunté auprès de l'IMF. Deux estimations successives de la corrélation entre ces deux variables aboutissent à des résultats distincts. Elles s'appuient respectivement sur des tests paramétrique et non paramétrique. Au-delà des divergences inhérentes à ces catégories de tests²³², il semble que le test paramétrique est plus susceptible d'aboutir au rejet d'une hypothèse nulle fautive que le test non paramétrique correspondant. C'est notre cas, le test paramétrique de Pearson nous conduit à rejeter l'hypothèse de corrélation positive entre le fait de produire du café et le montant emprunté auprès de l'IMF alors que le test non paramétrique (celui de Kendall's et celui de Spearman's rho) nous laisse supposer qu'il existe un lien de corrélation positif significatif entre les deux variables (Tableaux 1 et 2, Annexe 11). Que pouvons-nous conclure de ces résultats ?

Adhérer aux estimations livrées par le test paramétrique nous conduit à la conclusion que le fait de produire du café n'est pas déterminant et que la baisse des prix du café subie par cette catégorie de la population n'a pas influé *significativement* les montants sollicités auprès de l'IMF (ce résultat est comparable avec la demande d'emprunt auprès du secteur informel, voir *supra*, chapitre 8). Se rallier aux résultats des tests non paramétriques implique de conclure qu'il y a bien une relation entre ces deux variables mais que le fait de produire du café implique que la personne a tendance à emprunter des montants plus élevés que la personne qui ne produit pas de café. Nous ne pouvons conclure avec certitude sur ce point, une analyse approfondie est nécessaire.

La seconde caractéristique susceptible d'influencer le montant emprunté auprès de l'IMF concerne la réception de transferts publics monétaires (Progres-Oportunidades). En relâchant en partie la contrainte de liquidité, ces derniers peuvent se traduire par de plus faibles montants empruntés par les bénéficiaires. Sur ce point évoqué au chapitre 6²³³, nous ne disposons malheureusement pas d'une analyse plus approfondie. L'application de la même procédure d'estimation de la corrélation entre le montant perçu

²³⁰ Pour une analyse des retombées de l'ALENA sur la production agricole et les conditions de vie des populations rurales, voir Léonard et Losch [2005].

²³¹ Les informations concernant l'utilisation du crédit pour les dépenses courantes nous laissent penser que cette hypothèse est plus réaliste.

²³² La différence principale entre ces deux procédures d'estimation provient essentiellement du fait que le test paramétrique implique des conditions d'application concernant la forme de la distribution ce qui n'est pas le cas des tests non-paramétriques.

par les bénéficiaires du programme et le montant sollicité auprès de la microbanque aboutit à des résultats similaires et ne nous autorisent donc pas à conclure avec certitude sur ce point (Tableau 3 et 4, Annexe 11)²³⁴.

3. Un décalage partiellement rendu possible par le recours au secteur informel pour rembourser le crédit

L'apparition de comportements d'emprunts au niveau individuel divergents des règles d'augmentation préétablies par l'IMF génère un décalage conséquent entre l'offre et la demande. Or, ce décalage est rendu possible par le fait que le *signal* envoyé par les emprunteurs quant à leur capacité de remboursement répond aux exigences de l'IMF et autorise celle-ci à formuler une offre plus élevée pour le crédit ultérieur. En effet, comme cela a été démontré, le remboursement du crédit est susceptible d'être accompli grâce au recours à l'entourage, au secteur informel dans une acception élargie de celui-ci.

Cette stratégie a été décrite au *chapitre 7* de notre troisième partie. Or, nos observations corroborent les résultats obtenus par les travaux respectifs de Sinha et Matin [1998] et de Jain et Mansuri [2000]. Comme nous l'avons mentionné précédemment, l'étude très stimulante réalisée par Sinha et Matin au Bangladesh insiste sur la responsabilité d'une mise en œuvre trop rigide des mécanismes incitatifs comme facteur principal autorisant la stratégie de « cross financing » par les emprunteurs.

En effet, la promesse d'octroi d'un nouveau crédit en fonction de sa performance au remboursement du crédit précédent assure à l'emprunteur la capacité à rembourser le prêteur informel avec le nouveau prêt octroyé par l'IMF. Ces résultats enjoignent les auteurs à conclure que les institutions de microfinance devraient éviter de formuler des hypothèses aussi simplistes que celle qui postule que l'augmentation des montants prêtés se répercutera favorablement sur le niveau des bénéficiaires dégagés par les différentes catégories de ménages ou encore l'hypothèse selon laquelle les bonnes performances de remboursement constituent un indicateur fiable des bénéficiaires de l'activité productive financée par le prêt octroyé par l'IMF.

«MFIs should eschew simplistic assumptions that increasing loan sizes ensures increased benefit across all households categories or that households must be deriving some benefit if loan repayment rates are high» [Sinha et Matin, 1998: 67].

Le travail réalisé par Jain et Mansouri [2002] aboutit à des résultats similaires. À partir de données collectées par l'IFPRI au Bangladesh entre 1994 et 1995, les auteurs explorent les raisons de la prospérité des prêteurs informels, et ce, particulièrement dans des

²³³ Section 2, §1, B.

²³⁴ Une nuance doit être apportée à ces résultats en fonction de l'échantillon analysé : selon que l'on inclue dans l'analyse les données des ménages vivant dans la Mixteca (zone de forte migration internationale) ou pas. Pour les villages situés dans la Sierra Sur les différents tests aboutissent aux résultats suivants : plus le montant de l'aide monétaire Oportunidades perçu par le ménage est élevé plus le montant emprunté auprès de l'IMF est élevé (Tableaux 5 et 6, Annexe 11). En revanche, si l'on inclue le village caractérisé par une intense activité migratoire, les résultats sont. Ces deux résultats non pas contradictoires mais non tranchés sont difficiles à analyser dans la mesure où il n'y a pas non plus de corrélation significative entre les montants de Progres-Oportunidades et les montants des transferts privés reçus.

régions d'intervention des institutions de microfinance. L'une des causes principales provient selon leur analyse de l'innovation que constituent les calendriers de remboursement réguliers. Dans la mesure où le remboursement du prêt obtenu auprès l'IMF débute peu de temps après l'octroi de celui-ci, c'est-à-dire bien avant que l'investissement ne commence à générer des bénéfices, l'emprunteur n'a pas d'autre possibilité que d'être capable d'avoir accès rapidement à des fonds pour faire face au remboursement. Les auteurs suggèrent donc que la présence de l'IMF renforce le rôle joué par les prêteurs informels.

Ces résultats font largement écho et confortent nos propres résultats (voir supra, chapitre 7).

Nous démontrons de surcroît que les stratégies ne sont pas les mêmes pour tous les membres du groupe de solidarité. Au cours des renouvellements du crédit, les comportements sont de plus en plus disparates et laissent apparaître le phénomène des divergences de stratégies d'emprunt entre les membres d'un même groupe de solidarité. Les implications de ce résultat seront considérées au chapitre suivant (*chapitre 10*). Avant d'envisager l'apparition de divergences entre les membres du groupe de solidarité, envisageons l'autre élément central du mécanisme incitatif que constitue le « *progressive lending* » : l'augmentation régulière de la durée des prêts.

§3. Augmentation progressive de la durée des prêts et stratégies individuelles divergentes

Examinons à présent la variable DIFTERM qui illustre la différence entre le terme théorique proposé par la microbanque et le terme sollicité par l'emprunteur. En effet, au cours de différents cycles de crédit, l'IMF propose des durées d'octroi des prêts de plus en plus longues, allant de quatre mois pour le premier crédit à une année pour le cinquième crédit. L'analyse statistique de la variable d'observation, au niveau individuel, de la différence entre le terme théorique (durée que l'IMF est prête à accorder) et le terme réellement sollicité et obtenu par les membres du groupe révèle un accroissement de la valeur de cette variable au cours des différents cycles de crédit. Autrement dit, les emprunteurs ont de plus tendance à demander un terme inférieur au terme proposé par l'IMF.

Tableau 61. Évolution de la variable DIFTERM au cours des renouvellement de crédit

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart-type
Premier cycle	487	0	2,00	,0246	,1679
Second cycle	352	0	3,00	,1933	,6295
Troisième cycle	297	0	5,00	,7306	1,452
Quatrième cycle	213	0	8,00	2,028	1,625
Cinquième cycle	112	0	4,00	2,776	1,112

Source: Morvant [2005b]

Au sein du groupe solidaire, cette pratique peut occasionner des problèmes si les exigences temporelles des membres du groupe ne coïncident pas. Par ailleurs, il arrive

que les membres du groupe souhaitent, de commun accord, écourter la durée du prêt pour liquider la dette parfois en vue d'obtenir rapidement le prêt suivant d'un montant plus élevé. Nous avons observé cette situation entre les membres d'un groupe de solidarité de San Agustín Loxicha.

Encadré 13 Stratégies collectives pour écourter la durée du prêt et hétérogénéité des besoins au sein du groupe solidaire

Grâce à nos séjours répétés dans ce village, nous avons assisté à de nombreuses séances d'octroi de crédit et de remboursement et avons réalisé des entretiens avec la totalité des emprunteurs du groupe. Margarita est l'une des membres du groupe formé à partir de l'interconnaissance des membres par le biais de la coopérative des producteurs de café (UPIZSSUR). Elle est mariée et vit avec son fils encore scolarisé. Lors des séances d'octroi du crédit nous avons été témoin de son incapacité à compter les billets. Par ailleurs, elle parle difficilement espagnol et a du mal à mémoriser les informations. Nous avons donc réalisé avec elle un entretien en zapotèque grâce à l'appui d'un traducteur. Pour le quatrième crédit, les six autres membres du groupe ont souhaité rembourser avant l'échéance initialement convenue avec le salarier de l'IMF (8 mois). Certains membres voulaient obtenir rapidement un nouveau prêt plus faible et le remboursement précoce leur permettait de ne pas payer des intérêts sur une somme qu'ils n'utilisaient pas, d'autres voulaient au contraire obtenir rapidement des montants plus élevés. Or, Margarita n'avait à ce moment-là pas réuni la totalité de la somme lui permettant de rembourser les US\$400 empruntés. Les autres membres se sont donc arrangés pour lui procurer une partie de cette somme (US\$196, obtenus via la coopérative). Le microcrédit suivant de Margarita, obtenu une semaine plus tard a amputé de la somme obtenue auprès de la coopérative des producteurs de café.

Source : Enquêtes Morvant [2003]

Ce résultat semble rejoindre l'une de nos conclusions principales dressées au chapitre 7 qui énonçait que le microcrédit en tant que nouvelle opportunité de se procurer de la liquidité s'insère dans la diversité des sources à disposition du ménage qui les mobilise tour à tour afin de gérer l'inadéquation temporelle des différents flux de liquidité (avancée au *chapitre 4, section 3, §3*).

Section 2. Augmentation progressive des montants prêtés par l'imf et émergence de divergences au sein des groupes de solidarité.

Le principe des *groupes solidaires*, encore qualifié de prêt à *responsabilité conjointe* ou de prêt à *cautionnement mutuel* traduit la volonté de réduire les coûts et les risques occasionnés pour l'activité de prêt par la présence d'asymétries d'information à deux niveaux. Il permet d'une part de réduire les risques de l'anti-sélection par le biais de l'auto-sélection ou *peer selection*, et, d'autre part, il permet de réduire les risques liés à l'aléa moral par le biais du contrôle exercé par les paires ou *peer monitoring*²³⁵. Les

²³⁵ Les membres d'un même groupe de solidarité sont censés détenir l'information qui leur permet de contrôler les activités des autres membres. Associé au mécanisme de *peer pressure* ou pression sociale,

travaux théoriques considèrent que cette méthodologie d'intervention encourage la formation de groupes « homogènes » lesquels sont considérés comme moins risqués du point de vue du risque de défaillance. Les observations empiriques fournissent cependant des résultats plus nuancés (§1) mais ne s'intéressent guère à la diversité des stratégies d'emprunt entre les membres des groupes solidaires (§2).

§1. Homogénéité des groupes solidaires : justifications théoriques et évidences empiriques

Le modèle de Ghatak [1999] ou encore celui de Van Tassel [1999] montrent comment l'information parfaite dont bénéficient les emprunteurs potentiels quant au niveau de risque que représente le projet de chacun d'entre eux conduit, au travers du prêt groupé, au regroupement des emprunteurs de type similaire du point de vue du niveau de risque de leur projet²³⁶. Ces résultats théoriques suggèrent donc l'existence d'un processus de sélection préalable à la formation du groupe et conduisant à des groupes de composition « homogène » du point de vue du niveau de risque des projets entrepris par chacun des membres. Cette homogénéité est supposée se répercuter favorablement sur les performances du groupe en termes de remboursement puisqu'elle est censée renforcer la capacité des membres à s'auto-contrôler et favoriser le recours à la pression ou sanction sociale [Stiglitz, 1990; Besley et Coate, 1995].

Cependant, de nombreux travaux empiriques nuancent d'une part la validité de la constitution de groupes d'emblée homogènes et, d'autre part, l'influence positive de cette homogénéité sur les performances appréhendées au travers de taux de remboursement.

L'étude de terrain menée par Julia Paxton [1996] au Burkina Faso dévoile qu'au cours des renouvellements du crédit et de l'augmentation des montants prêtés par l'IMF, les stratégies et besoins financiers des membres des groupes de solidarités divergent et laissent apparaître que Julia Paxton nomme le *matching problem*. Ce phénomène implique que dans un premier temps les membres du groupe de solidarité s'accordent sur les conditions du prêt (montant, terme, etc.) mais elle note qu'au cours des différents renouvellements du crédit, des besoins financiers différents apparaissent cela engendre un décalage croissant de l'enjeu que représente le crédit (renouvellement, montant, etc) pour chacun des membres du groupe. Ce phénomène se traduit pour les groupes concernés par une moindre efficacité du mécanisme incitatif de renouvellement du crédit (*credit replication*) ou encore celui de l'augmentation des montants prêtés (*progressive lending*) sur les taux de remboursements enregistrés.

Les résultats de Paxton [1996] sont confirmés par ceux de Wydick [2000] qui démontre que le processus de sélection des emprunteurs survient après la formation du groupe sous la forme d'expulsions.

De surcroît, l'homogénéité des membres du groupe n'est dans de nombreux cas pas un gage de plus grande efficacité sur les taux de remboursement. C'est la conclusion à

²³⁶ Le modèle comprend deux emprunteurs, neutres au risque, distingués par la nature des projets qu'ils entreprennent. L'un sera dit sûr (*safe*) et le second risqué (*risky*). Le type de projet de l'emprunteur risqué à une probabilité plus faible de réussir mais conduit à un rendement supérieur lorsqu'il aboutit.

laquelle le travail de Zeller [1998] aboutit²³⁷. L'homogénéité en termes de niveaux de risque des membres du groupe n'a pas d'impact positif sur les performances du groupe en termes de remboursement. En effet, il démontre que la variance des actifs risqués²³⁸ (qui donne une indication sur la diversification du risque et donc de l'hétérogénéité du groupe) a un impact significatif et positif sur le taux de remboursement. En revanche, une trop forte hétérogénéité (carré de la variable) se révèle négative sur les taux de remboursement.

D'autres contributions appréhendent l'homogénéité du groupe de solidarité au travers de variables telles que l'âge ou le niveau d'éducation de chacun des membres. C'est le cas de la contribution de Marie Godquin [2004] qui ne trouve pas d'impact positif significatif de l'homogénéité telle qu'évaluée sur le taux de remboursement. Exprimons ici une certaine réserve quant au choix des variables censées traduire et contrôler l'homogénéité des membres du groupe de solidarité. Par ailleurs, quelle justification théorique peut laisser supposer un lien quelconque entre ces variables et le taux de remboursement ?

Notons enfin qu'à notre connaissance aucune attention n'est portée à la diversité des stratégies d'emprunt entre les membres des groupes de solidarité. L'étape suivante de notre analyse s'intéresse donc à ce qui se passe non plus au niveau individuel mais au niveau du groupe de solidarité.

§2. Émergence de stratégies différenciées d'emprunt au sein des groupes de solidarité

Pour explorer ce qui se passe au sein des groupes de solidarité, nous construisons la variable DIFAMOUNTG qui représente la différence entre le montant le plus élevé au sein du groupe de solidarité et le montant emprunté par chaque membre du groupe.

L'analyse de la variable nommée DIFAMOUNTG (Tableau 62) révèle l'émergence de divergences quant aux stratégies d'emprunt entre les membres des groupes de solidarité, au cours des différents cycles de crédit. La moyenne de la variable DIFAMOUNTG augmente au fur et à mesure des cycles de crédit. Cela indique qu'au cours des renouvellements du crédit et donc de l'augmentation des montants disponibles, les différences apparaissent et se renforcent au sein des groupes de solidarité, les montants empruntés par chacun des membres divergent de plus en plus. On peut donc conclure à une hétérogénéité en termes de montants empruntés.

Tableau 62. Émergence de stratégies différenciées d'emprunt au sein des groupes de solidarité

²³⁷ La démarche de Zeller consiste à tester le pouvoir prédictif du modèle d'auto sélection des membres du groupe. Il cherche ainsi à connaître l'impact des variables relatives à l'homogénéité du groupe parmi les déterminants du taux de remboursement. Pour cela il analyse les déterminants du taux de remboursement de 141 groupes de prêts dépendant de 6 IMF de Madagascar.

²³⁸ Évaluée par le coefficient de variation de la possession de terres hautes (diversification), le carré de cette variable est également une variable déterminante.

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart-type
Premier cycle	487	0	2000	36.55	220.780
Second cycle	352	0	1500	143.47	345.937
Troisième cycle	297	0	4000	254.8822	616.20959
Quatrième cycle	213	0	3000	344.1315	667.52558
Cinquième cycle	112	0	3500	566.9643	906.67081

Source: Morvant [2005b]

Cependant, une analyse plus approfondie permet de dévoiler une forme d'hétérogénéité que la variable DIFAMOUNTG ne dévoile pas. L'hétérogénéité peut en effet être dissimulée par l'évolution du nombre d'emprunteurs au sein du groupe de solidarité au cours des crédits successifs. Conformément à la littérature économique sur ce sujet, il peut s'agir d'une forme de sélection au sein des groupes de solidarité permettant d'assurer un certain degré d'homogénéité entre les emprunteurs. Nous divisons donc les groupes de solidarité selon deux critères au cours des renouvellements des crédits :

- Critère des montants empruntés par les membres du groupe : évaluation basée sur l'écart-type qui évalue la disparité des montants empruntés au sein du groupe ;
- Critère de l'évolution du nombre d'emprunteurs au sein du groupe.

Sur la base de ces deux critères, nous identifions quatre profils de groupe :

Groupe homogène (Ho1) : l'écart-type est égal à zéro et le nombre d'emprunteurs est 1. constant ;

Groupe hétérogène (He1) : augmentation de l'écart-type et le nombre d'emprunteurs 2. est constant ;

Groupe hétérogène (He3) : l'écart-type est égal à zéro et le nombre d'emprunteurs 3. diminue ;

Groupe hétérogène (He4) : augmentation de l'écart-type et le nombre d'emprunteurs 4. diminue ;

Une analyse de l'ensemble des cycles de crédit de l'échantillon (comprenant les groupes ayant obtenu au minimum 3 crédits, soit 51 groupes) révèle que seulement 24% des groupes de l'échantillon peuvent être qualifiés d'« homogènes », c'est-à-dire que les montants empruntés sont semblables et le nombre d'emprunteurs ne varie pas (Figure 19). Ce chiffre est de 48% si l'on réduit l'analyse aux deux premiers cycles de crédit (Figure 21). Par ailleurs, le premier indice d'hétérogénéité est représenté par l'évolution du nombre d'emprunteurs au cours de deux premiers cycles de crédit : He2 passe de 26% à 28% entre le premier et le deuxième crédit (voir Annexe 12) alors que l'hétérogénéité des montants empruntés apparaît entre le deuxième et le troisième cycle de crédit : He1 est de 12% durant les deux premiers crédits et atteint par la suite 22% des groupes sur l'ensemble des cycles de crédit. Ce résultat indique que le processus de sélection des emprunteurs débute peu après la formation du groupe, dès le second crédit. Les groupes qui sont à la fois hétérogènes du point de vue des stratégies financières et

de l'évolution du nombre d'emprunteurs représentent 35% de l'échantillon sur l'ensemble des cinq cycles de crédits.

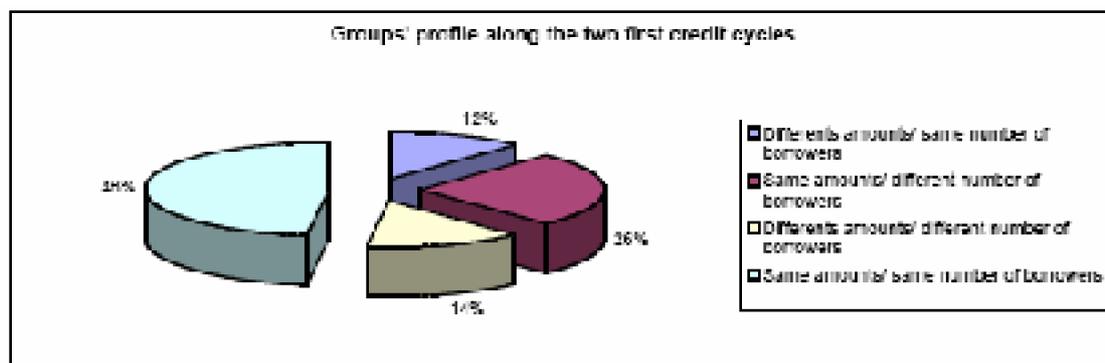


Figure 17. Profil des groupes sur les deux premiers cycles de crédit

Source: Morvant [2005b]

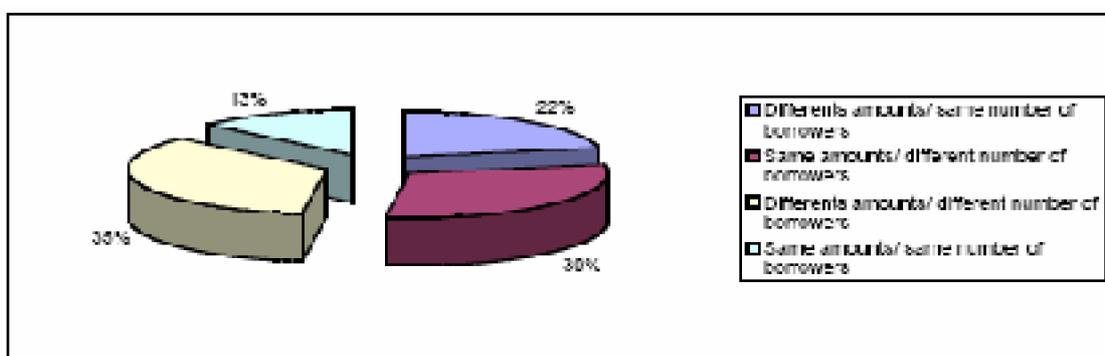


Figure 18. Profil des groupes au cours des différents renouvellements du crédit

Source: Morvant [2005b]

Il faut néanmoins souligner que la catégorie des groupes dits « homogènes », peut dissimuler des comportements qui renvoient à un certain degré d'hétérogénéité entre les membres. Ainsi, si l'on s'intéresse de plus près aux personnes qui empruntent et non pas au nombre d'emprunteurs, il apparaît que 30% des groupes présentant le même nombre d'emprunteurs au cours des cycles de crédit successifs, sont en réalité « complétés » par différentes personnes. De même, apparenter la variation du nombre d'emprunteurs à un processus de sélection est quelque peu exagéré dans certains cas. Certains groupes apparemment hétérogènes du point de vue de l'évolution du nombre d'emprunteurs n'excluent pas réellement leurs membres ou ceux-ci n'abandonnent l'accès au crédit que de façon temporaire. Il arrive en effet que les emprunteurs n'éprouvant pas le besoin ou l'opportunité d'emprunter passent tout simplement un cycle de crédit et empruntent à nouveau au cycle suivant. Dans d'autres cas, le nombre constant d'emprunteurs au cours des cycles de crédit peut dissimuler des permutations entre emprunteurs sortants et entrants. Ces deux stratégies correspondent à ce qu'Hirschman [1995] nomme *Exit* (ou *défection*).

Au total, les changements intervenant au sein des groupes de solidarité au cours des différents cycles de crédit peuvent renvoyer à trois grandes catégories de stratégies :

- Processus de sélection entre les membres du groupe
- *Exit* volontaire temporaire
- *Exit* volontaire définitif

La figure ci-dessous reprend l'analyse de l'évolution de la composition des groupes au cours des différents cycles de crédit à la fois du point de vue du nombre d'emprunteurs et en tenant compte des changements éventuels de personnes. Il ressort que 16% des groupes dont le nombre d'emprunteurs ne varie pas au cours du temps sont en réalité complétés par des membres différents. Si l'on restreint l'analyse à la seule catégorie de groupes ayant un nombre constant d'emprunteurs, la proportion atteint 36% de cette catégorie.

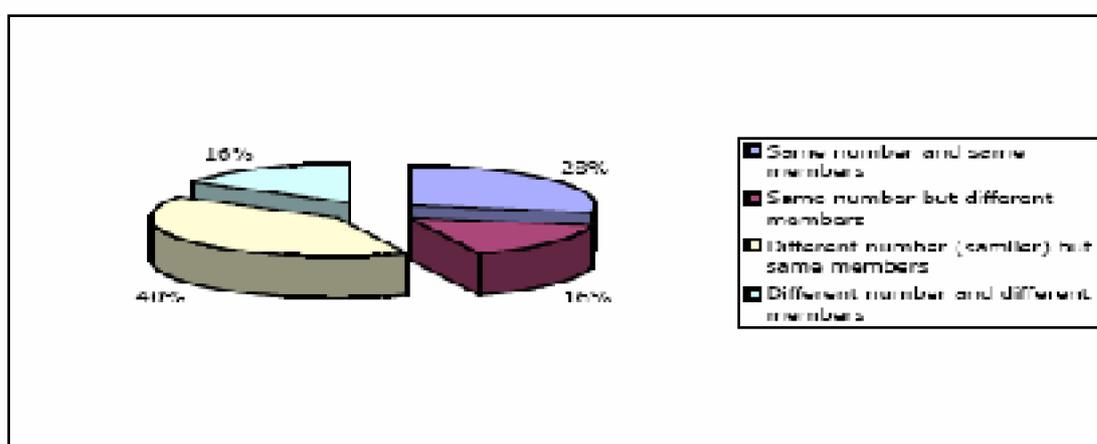


Figure 19. Évolution des membres des groupes au cours des cycles de crédit successifs

Source: Morvant [2005b]

Soulignons enfin que nous mettrons en évidence dans le prochain chapitre qu'à la fois les groupes classés dans la catégorie « homogène » du point de vue des stratégies d'emprunt de membres ainsi que ceux classés comme réalisant une forme de sélection (évolution du nombre d'emprunteurs) dissimulent le plus souvent des stratégies visant à gérer l'hétérogénéité des besoins entre les membres du groupe.

Conclusion du chapitre

Les besoins et stratégies d'emprunt sont manifestement disparates entre les membres des groupes de solidarité. Cette conclusion semble démontrer que même entre les clients du dispositif de microfinance, les inégalités préexistantes loin de s'atténuer se reproduisent.

Nous avons par ailleurs observé que les comportements individuels d'emprunt n'apparaissent pas comme étant en adéquation avec ce qui est attendu par les règles de *progressive lending* formulées *a priori* par l'IMF. Cette conclusion manifeste un certain degré d'*inadéquation* de l'offre des services financiers de l'IMF- en l'occurrence les services de crédit- avec la demande existante dans le contexte d'étude. Pour ceux qui ont

remboursé leur prêt dans les conditions exigées par l'IMF et qui peuvent donc accéder à des montants plus élevés, l'offre de prêt pourra s'avérer supérieure à leur besoins réels ou au contraire inférieure à leurs nécessités du moment.

Or, nous montrons dans le chapitre suivant qu'en situation monopolistique, associée à l'hétérogénéité des stratégies et des besoins au sein des groupes de solidarité, cette inadéquation constitue une « brèche » source d'asymétrie d'information sous forme d'aléa moral pour l'IMF.

Chapitre 10 . Adapter collectivement la demande à l'offre afin de sauvegarder le droit d'accès aux services de l'IMF

« Ce n'est pas sur ce point qu'il faut chercher l'erreur ou le manque de réalisme, mais plutôt dans le présupposé implicite que le consommateur (ou l'électeur) "captif", qui n'a pas la possibilité de "s'adresser ailleurs", est dans une situation d'impuissance absolue » [Hirschman, 1995 :113]

Introduction

L'expansion de la microfinance a constitué au cours des dix dernières années un fait observé partout dans le monde. Cependant, loin de se ralentir, cette croissance était vouée à se perpétuer afin d'atteindre en 2005 près de 100 millions de bénéficiaires des institutions de microfinance [Microcredit Summit, 1997 ; Morduch, 1999]²³⁹.

L'essor de la microfinance est favorisé par des initiatives que l'on peut qualifier de « privées »²⁴⁰ ainsi que par les pouvoirs publics au travers des États ou des bailleurs de fonds. Activité « rentable » ou tout au moins « pérenne » pour certains et instrument « efficace » de lutte contre la pauvreté pour d'autres, la microfinance est consensuelle dans le sens où elle réconcilie deux ambitions que l'on considérait jusque-là antithétiques : lutter contre la pauvreté tout en favorisant l'essor de l'initiative privée, du « marché ».

En relâchant les contraintes de liquidité qui pèsent sur les ménages pauvres, les institutions de microfinance sont supposées leur permettre de réaliser des investissements productifs en vue de sécuriser voire d'accroître leurs revenus monétaires.

²³⁹ Le nombre actuel de bénéficiaires des services de microfinance est bien en deçà de la « demande » existante, bénéficiaires potentiels (voir à ce sujet l'étude réalisée par le CGAP sur le contexte latino-américain en 2001). En revanche, l'objectif de 100 millions de bénéficiaires pauvres ne semble pas atteint puisque le chiffre s'élèverait à 60 millions de personnes ayant accès aux services d'épargne, de crédit, etc. procurés par les dispositifs de microfinance.

²⁴⁰ Dans certains contextes, les banques commerciales ont été attirées par la microfinance dans la mesure où celle-ci constituait une « nouvelle niche de marché », cette situation est illustrée par le cas du Chili (CGAP, 2001 : 6).

Le volontarisme des dispositifs de microfinance appuyé par des subventions publiques a donc permis dans bien des contextes de rompre avec l'exclusion des personnes pauvres du circuit financier formel allant dans certaines régions jusqu'à générer un « *marché concurrentiel* » entre institutions de microfinance. Dans les principales zones urbaines de certains pays latino-américains, le marché y est même considéré comme « saturé ». Le cas illustratif est celui de la Bolivie où, selon les données du CGAP (Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres), le taux de pénétration y est de 163% (CGAP, 2001)²⁴¹.

Pourtant, si certains se réjouissent de cette croissance d'autres, loin de la remettre en cause, s'interrogent sur les effets négatifs dont elle est potentiellement porteuse. L'efficacité des innovations technologiques mises en œuvre par les institutions de microfinance serait selon Morduch [1999] réduite voire mise en péril en situation de concurrence ce qui se traduirait par un risque plus élevé de défaillance pour le remboursement des prêts au niveau de l'IMF.

L'émergence ou le renforcement de la concurrence entre dispositifs de microfinance occasionnerait donc un accroissement considérable des asymétries d'information auxquelles ces dispositifs font face afin d'assurer des taux de remboursements élevés. Dans ce contexte, les mécanismes incitatifs censés assurer des taux de remboursement élevés se révéleraient moins efficaces et la pérennité de la structure risquerait ainsi d'être fragilisée.

Cependant, si les effets attendus et avérés de la concurrence sur l'efficacité des mécanismes incitatifs ont été étudiés, nous nous interrogeons ici sur l'efficacité réelle de ces mêmes mécanismes en situation quasi-monopolistique. En effet, le succès des institutions de microfinance en partie érigé sur ces mécanismes semble avoir éludé presque totalement du débat académique les asymétries d'information. Celles-ci sont-elles pleinement surmontées par les innovations technologiques qui distinguent les institutions ou dispositifs de microfinance ?

Le mécanisme du *progressive lending* (augmentation régulière des montants prêtés en particulier) a spécifiquement retenu notre attention.

Une première section présentera une revue de la littérature des effets attendus et avérés de la concurrence sur les comportements des emprunteurs et reviendra sur les caractéristiques principales de l'offre de services financiers dans le contexte d'étude. Nous introduirons ensuite notre cadre analytique fondé sur le couple *défection* et *prise de parole* d'Hirschman. La conclusion qui se dégage de l'analyse de nos données de terrain est qu'en situation monopolistique la stratégie des emprunteurs pour rendre l'offre de l'IMF adéquate à leurs besoins évalués collectivement se porte sur une voie intermédiaire génératrice d'une forme nouvelle d'asymétrie d'information pour l'IMF.

Section 1. Appréhender les mécanismes incitatifs en situation quasi-monopolistique

Avant de spécifier à nouveau la situation de l'IMF que nous étudions (§2) abordons les

²⁴¹ Les chiffres de cette étude datent pour la plupart de 1999.

effets de la concurrence sur les conditions de l'offre ainsi que sur l'efficacité des mécanismes mis en place par les IMF pour garantir des niveaux élevés de taux de remboursements (§1).

§1. Effets de la concurrence sur les emprunteurs : une revue de la littérature

L'analyse des effets de la concurrence se situe à deux niveaux : au niveau de la performance de remboursement des emprunteurs- effets sur les mécanismes incitatifs- (A) et au niveau de l'évolution des conditions de l'offre et donc de l'accessibilité des services pour les plus démunis (B).

A. Évidence empirique de l'influence de la concurrence sur les performances de remboursement des emprunteurs

La théorie économique estime généralement que la concurrence est positive, elle est considérée comme l'état social optimal. Cependant, les innovations technologiques mises en œuvre par les dispositifs de microfinance dans les pays du Sud pour réduire les risques de défaut de remboursement liés à la situation d'asymétrie d'information qui caractérise le marché du crédit dans ces contextes sont susceptibles d'être moins efficaces si la concurrence est élevée [Morduch et Armendariz de Aghion, 2004].

L'opportunité d'emprunter à nouveau auprès d'un autre prêteur à des conditions similaires réduit la portée du mécanisme incitatif rempli par l'octroi ultérieur de nouveaux prêts et affaiblit par ailleurs, l'effet incitatif pour l'emprunteur lié au fait d'acquérir une réputation de « mauvais payeur ». La concurrence élevée est donc perçue comme un problème dans le domaine de la microfinance. Les problèmes liés à la concurrence sont apparus en premier lieu dans les contextes où le développement d'intervention en matière de microfinance avait été le plus précoce : le Bangladesh et la Bolivie²⁴². Mais d'autres contextes notamment les plus accessibles d'entre eux (milieux urbains) ont également été concernés par ce phénomène. Deux stratégies aux implications similaires sont décrites par les travaux sur le sujet :

- L'emprunteur emprunte simultanément plusieurs prêts auprès de prêteurs différents ;
- L'emprunteur emprunte dans un premier temps à un prêteur qu'il ne rembourse pas mais peut solliciter des fonds auprès d'un autre prêteur, et ainsi de suite.

Observant l'évolution du secteur au Bangladesh, Imran Matin rapporte qu'environ 15% des emprunteurs interrogés dans son étude avaient emprunté auprès de plusieurs institutions. Les résultats de l'étude menée auprès des clients de la Grameen Bank montrent par ailleurs que l'accès à plusieurs dispositifs de microfinance a un effet négatif sur la performance de remboursement de l'emprunteur [Matin, 1997]. Ce résultat fait écho à l'hypothèse de Yaron [1994] laquelle suggère que l'accès à des sources « alternatives »

²⁴² En Bolivie, Bancosol a souffert de la concurrence de compagnies financières telles que Acceso FFP, une structure financière chilienne qui s'est implantée de manière très agressive dans les zones d'intervention de Bancosol. En effet, après seulement trois années d'opération, Acceso atteignait le niveau d'activité (nombre de prêts octroyés) que Bancosol avait mis 12 années à atteindre [Morduch et Armendariz de Aghion, 2004].

de crédit est susceptible de réduire la performance au remboursement de l'emprunteur. Par ailleurs, il explique la baisse importante des performances de remboursement subies par *Grameen Bank* au milieu de années 1990.

La contribution de Macintosh et *al.* [2005] confirme ces résultats dans le contexte Ougandais : l'entrée de nouveaux prêteurs tend à réduire les taux de remboursement des emprunteurs. En revanche, les auteurs n'observent pas d'augmentation du taux d'abandon mais au contraire une multiplication du nombre de prêts sollicités par les emprunteurs.

Par ailleurs, la concurrence peut ne pas être bénéfique pour les emprunteurs et notamment les plus démunis d'entre eux.

B. Évolution des conditions de l'offre en situation de concurrence

En premier lieu, la contribution de Hoff et Stiglitz [1997] montre que les subventions publiques favorisant l'entrée de dispositifs de prêts sur des marchés monopolistiques risquent d'entraîner des « sorties » du marché et de ne pas améliorer les conditions de prêt pour les emprunteurs. À partir d'un modèle basé sur les coûts d'exécution (*enforcement costs*) endogènes, l'entrée de nouveaux acteurs sur le « marché » génère des coûts de transactions plus élevés pour le prêteur (au travers de la diminution de sa part de marché) lesquels se traduisent par des taux d'intérêts plus élevés pour l'emprunteur. Le second mécanisme est celui qui démontre que l'augmentation du nombre de prêteurs réduit les incitations à rembourser du côté de l'emprunteur, l'accroissement des coûts d'exécution se répercutera également sur le taux d'intérêt payé par chacun des emprunteurs. Enfin, le dernier mécanisme décrit dans cet article est celui qui énonce que l'échange d'information entre les prêteurs tend à diminuer avec l'entrée de nouveaux prêteurs, ce qui augmente le coût d'exécution et donc le taux d'intérêt.

En second lieu, la contribution également théorique de Villas-Boas et Schmidt-Morh [1999] démontre qu'en situation de concurrence parfaite et d'asymétries d'information, la concurrence aura pour effet, l'intensification de la sélection des emprunteurs, l'objectif étant pour le prêteur d'atteindre les meilleurs clients. Dans ces conditions, le bien être serait corrélé négativement avec l'intensité de la concurrence évaluée au travers de la « différenciation horizontale »²⁴³

Enfin, Macintosh et Wydick [2004] montre que les dispositifs dont l'intervention n'est pas guidée par le profit restent viables dans la mesure où l'activité de prêt aux plus démunis est financée par celle auprès de populations moins pauvres²⁴⁴. Aussi, l'émergence de la concurrence, en mettant en présence des intervenants caractérisés par des objectifs hétérogènes, aura tendance à exclure les emprunteurs les plus démunis de l'accès aux services financiers car cette activité ne pourra plus être supportée financièrement par celle de prêt auprès d'emprunteurs plus favorisés. Leur travail

²⁴³ La différence entre les produits est le fruit de leurs caractéristiques intrinsèques et non pas sur les prix ou « différenciation verticale ».

²⁴⁴ Le terme utilisé est « cross subsidize », Macintosh et Wydick [2004].

démontre en outre que la concurrence génère un accroissement des asymétries d'information, lequel a pour effet d'inciter les emprunteurs les plus « impatientes » à emprunter simultanément auprès de plusieurs dispositifs. Aussi, les emprunteurs les plus favorisés et impatientes seront les bénéficiaires de la concurrence au détriment des emprunteurs patients et défavorisés.

Dans certaines conditions, la concurrence semble pourtant avoir un effet plus positif dans la mesure où elle permet d'atteindre des « segments » de la population non desservis par les dispositifs pionniers. C'est la conclusion à laquelle aboutit l'analyse réalisée par Navajas et al. [2003].

Analysant la situation de la concurrence dans le contexte bolivien, les auteurs démontrent que deux institutions différentes²⁴⁵ peuvent coexister sur le même marché si chacune d'entre elles attire au travers de sa philosophie et de sa méthodologie des bénéficiaires/clients aux caractéristiques socio-économiques différentes. Il s'agit là d'une forme de segmentation du marché plus ou moins complète, chaque structure sur son « segment de marché » étant en situation de monopole.

Face à ces constats et mise à part les conclusions du travail de Navajas et al. [2003], faut-il militer en faveur d'une protection des situations de monopole ? La réponse à cette question est évidente. Les crises traversées respectivement par Grameen Bank et Bancosol ont aussi eu des effets positifs, en impulsant des évolutions notables quant aux modalités d'intervention de ces structures²⁴⁶. Aussi, Morduch et Beatriz Armendariz de Aghion proposent-ils de veiller à promouvoir davantage une forme de coopération, de partage de l'information entre les différents dispositifs intervenant dans la même zone.

Revenons à présent à notre contexte d'étude et précisons à nouveau la situation du dispositif étudié par rapport aux formes variées de l'offre locale de crédit.

§2. Retour sur la spécification de l'offre de services financiers dans le contexte d'étude

Le dispositif de microfinance que nous étudions se trouve dans une situation de « quasi-monopole ». Cela ne signifie pas que l'IMF soit la seule à procurer de la liquidité sous forme de prêts, bien au contraire. Selon Guerrien [2000], la situation de monopole

²⁴⁵ Dans le cas étudié, il s'agit de BancoSol et de Caja de Los Andes lesquelles se partagent actuellement près de 40% du « marché » du microcrédit dans la capitale de La Paz.

²⁴⁶ Concernant *Grameen Bank*, les réformes impulsées par Grameen Bank II ont été de grande envergure. Parmi les mesures entreprises par cette volonté de mutation, soulignons à partir de Wampfler [2003]: 1/ L'abandon du rôle du groupe solidaire de cinq personnes comme pivot du système de prêt et le renforcement de la relation entre la Banque et l'emprunteur ; 2/ L'abandon du moins partiel du remboursement hebdomadaire et recherche de modes de remboursement plus souples, plus adaptés aux flux de liquidité des clients ; 3/ Le renforcement du rôle des techniciens au détriment des formes d'auto-organisation ; 4/ Un recours accru à l'informatisation comme élément essentiel pour des gains de productivité dans une organisation de ce type ; 5/ Le renforcement des éléments d'assurance comme réponse aux vulnérabilités multiples auxquelles les clients pauvres sont exposés ; 6/ La prise en compte du moyen et long terme dans les produits offerts aux clients, et du désir de promotion sociale à travers les enfants par la mise en place d'un système de bourses pour les élèves et étudiants issus de familles membres de la *Grameen Bank*.

est identifiée à partir du degré de substituabilité existant entre les biens ou produits offerts dans le contexte étudié. Les critères de substituabilité peuvent être définis à partir des caractéristiques intrinsèques de chacun des « produits » offerts mais également en fonction du « lieu où est disponible » le bien ou service offert. Ainsi, la distance entre « offreurs » ou les coûts de déplacements supportés par les acheteurs pour accéder au bien/service constituent des indices tout aussi pertinents du degré de substituabilité au moins pour la frange des « clients potentiels » n'ayant pas la possibilité de se déplacer ou de faire face à la dépense occasionnée par le transport pour acquérir le bien. Ajoutons donc que le degré de substituabilité est non seulement « relatif » puisque déterminé selon des critères plus ou moins objectifs en fonction de la demande existante dans un contexte donné mais que la hiérarchie de ces critères comporte également une part variable selon les contextes socio-culturels étudiés. Enfin, le degré de substituabilité comporte une part « subjective » propre à la personne (caractéristiques de ses préférences) et à sa situation socio-économique.

En ce qui concerne notre contexte d'étude, le secteur dit « formel » est constitué dans deux des villages étudiés²⁴⁷ par le dispositif de microfinance analysé, les banques et autres IMF se situant à quatre heures d'autocar du village²⁴⁸. Le troisième village est quant à lui caractérisé par la présence d'un autre dispositif de microfinance (la Caisse Populaire Mexicaine). Les méthodologies d'interventions respectives de ces deux dispositifs étant distinctes, le degré de substituabilité entre les deux n'est pas total. Ces deux IMF proposent le même « bien » puisqu'une partie de leur activité est vouée, selon la formule de Weber, à « *céder des droits de disposer de quelques biens matériels que ce soit contre la promesse future d'une cession équivalente de droits* » [Weber, 1995 : 125]. En l'occurrence le crédit est procuré par les IMF sous forme monétaire. La différenciation entre ces deux dispositifs se fera alors sur ce que l'on nomme communément « produit de crédit », expression renvoyant aux caractéristiques du contrat de prêt : échéance, montant, type de garantie ainsi qu'au taux d'intérêt auquel l'argent est prêté.

Soulignons que l'exigence de la Caisse Populaire Mexicaine (CPM) en termes de garantie est rédhibitoire pour beaucoup de ménages vivant dans ce village, elle rend improbable la discrimination entre les deux IMF par une large partie de la population. Pour la frange supérieure des ménages, le degré de substituabilité entre les deux dispositifs de microfinance sera plus élevé que pour les ménages moins aisés dont la capacité à mobiliser de l'épargne est réduite, ceux-ci seront donc plus ou moins exclus de l'accès aux services de la Caisse Populaire Mexicaine. En réalité la proportion de ménages clients ou clients potentiels des deux IMF est faible car les conditions d'accès de la CPM impliquent l'exclusion d'une proportion élevée des clients de la microbanque. Un certain degré de « segmentation » prévaut donc entre ces deux dispositifs : d'après nos enquêtes, le taux de recouplement est de 10% (sur 91 clients enquêtés dans ce village).

Il existe par ailleurs un certain nombre d'alternatives dites « informelles » ou « endogènes » pour emprunter de l'argent. Ce qui est nommé dans la littérature

²⁴⁷ Santa Catarina Loxicha ainsi que San Baltazar Loxicha

²⁴⁸ Le transport occasionne un coût de l'ordre de US\$ 7 aller-retour par personne.

économique « marché financier informel » recouvre une grande diversité de modalités dans notre contexte de recherche [voir *supra*, chapitre 4 et Morvant, 2004]. L'emprunt d'argent auprès du réseau social est une pratique courante voire quotidienne pour ce qui concerne les très petites sommes permettant d'acheter les aliments pour la famille lorsque l'argent vient à manquer au sein du ménage. Pourtant, on ne saurait comparer ces formes aux services de crédits proposés par la microfinance. En effet, les possibilités offertes au sein du réseau social, aussi large soit-il, ne sont pas intarissables, les prêts restent donc faibles et surtout, bien souvent la personne ne peut disposer de la somme que pour un court délai ne dépassant pas un ou deux mois [Chamoux, 1993].

De ce point de vue, l'alternative la plus similaire aux services financiers procurés par le dispositif de microfinance est sans doute le prêt de la part d'une personne dont une partie de l'activité lucrative est consacrée au prêt d'argent à des personnes de la localité sur la base d'une relation plus commerciale²⁴⁹. Les taux d'intérêts sont cependant plus élevés que ceux pratiqués par l'IMF puisqu'ils se situent entre 10 et 20% mensuels. Malgré cela, une certaine souplesse des conditions telles que la possibilité de négocier les échéances et les reports peut constituer un avantage non négligeable pour l'emprunteur. Soulignons que dans notre contexte d'étude, la figure de ce prêteur « professionnel » est moins prégnante que dans d'autres contextes (Madagascar, Inde, etc.) et la majorité des prêts « informels » sont réalisés dans le cadre du réseau social sur une base non contractuelle. S'il n'y a pas segmentation totale ou partielle sur le « marché financier » [Servet, 1995]²⁵⁰, le degré de substituabilité est cependant relativement faible et ne compromet pas réellement la situation quasi-monopolistique de l'IMF.

Les besoins et stratégies d'emprunt sont manifestement disparates entre les membres des groupes de solidarité. Nous avons par ailleurs observé au cours du chapitre 9 que les comportements d'emprunt ne s'avèrent pas être en adéquation avec ce qui est attendu par les règles de *progressive lending* formulées *a priori* par l'IMF. Ce résultat manifeste un certain degré d'inadéquation de l'offre des services financiers de l'IMF- en l'occurrence les services de crédit- avec la demande existante dans le contexte d'étude. Pour certains individus ayant remboursé leur prêt dans les conditions exigées par l'IMF et pouvant donc accéder à des montants plus élevés, l'offre de prêt pourra s'avérer supérieure à leur besoins réels ou au contraire inférieure à leurs nécessités du moment.

Or, nous montrons dans ce qui suit, qu'en situation monopolistique, associée à l'hétérogénéité des stratégies et des besoins au sein des groupes de solidarité, cette inadéquation constitue une « brèche » source d'asymétrie d'information sous forme d'aléa moral pour l'IMF.

²⁴⁹ Par opposition aux prêts concédés entre membres appartenant à la même famille, réseau social proche dont les modalités sont plus souples, moins systématiques. Ainsi, le prêteur « professionnel » fait signer un *pagaré*, engagement moral à rembourser le prêt, emblème d'une relation contractuelle par opposition aux relations personnelles.

²⁵⁰ Les travaux réunis dans l'ouvrage dirigé par J-M Servet illustrent l'inconsistance de l'hypothèse de dualisme financier dans de nombreux contextes africains [Servet et al., 1995].

Section 2. Les voies empruntées par les clients de l'IMF pour adapter l'offre de l'IMF à leurs besoins réels : une analyse à l'aune du couple défection et prise de parole.

Dans le prolongement du cadre théorique proposé jusqu'à présent, nous proposons d'explorer les comportements individuels et collectifs adoptés par les clients du dispositif de microfinance pour adapter l'offre de ce dernier à leurs besoins réels. Le cadre analytique est celui du couple *défection* et *prise de parole* formulé par Albert O. Hirschman (§1). Ce cadre de réflexion soulève d'emblée la question suivante : quelles sont les opportunités réelles dont dispose l'emprunteur pour mettre en œuvre ces deux alternatives envisagées par Hirschman ? (§2).

§1. Le couple défection et prise de parole de Hirschman

La démarche méthodologique qui sous-tend le travail d'Albert O. Hirschman répond au souci de l'auteur de réconcilier économie et politique. Pour lui, l'absence de communication entre ces deux sciences contrarie le réalisme des sciences sociales. Dans cette optique de réconciliation, Hirschman s'attaque à l'analyse d'un phénomène négligé par les économistes et qu'il souhaite introduire dans l'analyse économique par le recours à la politique : le relâchement ou déclin. Le présupposé central de l'économie du retour automatique à l'équilibre ou encore ajustement (par la régulation du marché) ne satisfait pas Hirschman. De même qu'il ne se retrouve pas dans la réflexion politique sur le fonctionnement de la démocratie qui en séparant les domaines privé et public cantonne le citoyen à un rôle passif, à une forme d'apathie. La réflexion d'Hirschman s'enracine à l'opposé de ces deux approches du marché et de la démocratie, l'objectif qu'il poursuit consiste à redonner sa place à l'acteur et à son autonomie envisagée sur le plan individuel ou collectif.

Dans cette optique, Hirschman s'est interrogé sur les différentes options qui s'offraient à un agent insatisfait, que celui-ci soit consommateur (éprouvant une insatisfaction vis-à-vis du produit ou service offert par une firme) ou citoyen (insatisfait d'une décision politique) [Hirschman, 1995]. La réponse à cette question est l'occasion pour Hirschman de réunir les deux disciplines en empruntant leurs outils d'analyse respectifs. Les options possibles sont illustrées par le couple *défection* et *prise de parole*. Le cadre d'analyse d'Hirschman suggère en effet que ces deux options ne sont pas exclusives mais complémentaires.

Ainsi, la première solution envisagée (défection) est propre à l'économie puisqu'elle caractérise par essence la situation de concurrence dans laquelle les consommateurs face à une multitude d'entreprises en concurrence qui proposent pour le même produit, des prix et des qualités différents bénéficient d'une certaine latitude dont celle de faire *défection*.

Cette option est considérée par les économistes comme la seule action efficace permettant au consommateur déçu de substituer de nouveaux biens à ceux consommés précédemment [Hirschman, 1995]. En effet, si l'on poursuit le raisonnement et que l'on

formule l'hypothèse que la déception est partagée par un grand nombre de consommateurs alors, l'organisation n'aura d'autre choix que de s'ajuster en modifiant certaines caractéristiques de son offre. Ce double mécanisme de défection du consommateur et d'adaptation consécutive du producteur illustre bien la situation de concurrence [Blanc, 1998].

Hirschman soulève pourtant l'incomplétude de ce modèle puisque selon lui, « *la façon la plus directe et la plus chargée d'informations d'alerter la direction, c'est tout simplement de l'alerter : telle est la prise de parole* ». [Hirschman, 1986 :59].

Cette seconde solution qu'il envisage (prise de parole), relève davantage de l'action politique. Elle est définie comme :

« toute tentative visant à modifier un état de fait jugé insatisfaisant, que ce soit en adressant des pétitions individuelles ou collectives à la direction en place, en faisant appel à une instance supérieure ayant barre sur la direction, ou en ayant recours à divers types d'action, notamment ceux qui ont pour but de mobiliser l'opinion publique » [Ibid. : 54].

Le modèle présenté propose donc un choix « binaire » à l'individu. Ce dernier a la possibilité d'exprimer son mécontentement soit par le biais d'un acte d'abandon soit en le faisant directement savoir.

A priori, ce modèle théorique en prenant pour référence l'individu, repose sur l'individualisme méthodologique. En réalité, les alternatives envisagées ne prennent sens que dans le cadre d'une *action collective* volontaire ou non. À l'évidence, l'efficacité de ces deux modes d'action dépend étroitement du nombre de voix qu'il rassemble. C'est donc du point de vue de l'action collective qu'il faut apprécier la portée de cette approche.

Par ailleurs, la portée explicative de cette antinomie défection/prise de parole dépasse la simple sphère de la concurrence ou de la vie politique. La perspective a en effet été appliquée à des domaines aussi variés que les syndicats, les services publics ou encore la question de la migration.

Les interactions possibles entre la *défection* et la *prise de parole* sont analysées par Hirschman. Il suggère que ces deux mécanismes d'ajustement « *s'opposent sans s'exclure* », la relation qu'ils entretiennent est antagonique : la hausse de l'un entraîne la baisse de l'autre [Hirschman, 1995 : 32]. Le schéma ci-dessous résume les options envisageables dans l'hypothèse d'un mécontentement de la part des acteurs.

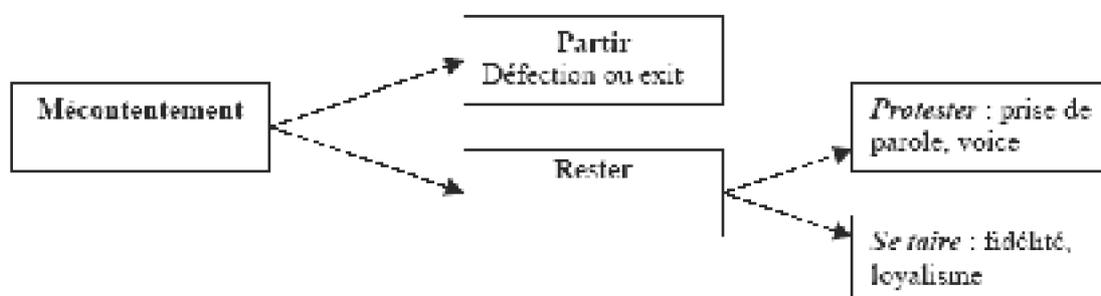


Figure 20. Cadre d'analyse du mécontentement élaboré par Hirschman

Source: élaboration personnelle

La décision de la meilleure option résulte d'une confrontation des coûts respectifs générés par les deux types de comportements, stratégies.

Cependant, au travers de l'analyse de situations « *atypiques* », telle que l'étude des transports ferroviaires nigériens, Hirschman introduit un critère rarement pris en compte dans les analyses de la demande : la qualité²⁵¹ et la sensibilité variable du consommateur face à l'évolution de cette dernière²⁵². Or, si le marché n'offre pas de produit moins cher ou de qualité supérieure par rapport au produit de référence, le consommateur particulièrement soucieux de la qualité aura tendance à rester plus longtemps fidèle au produit de meilleure qualité. Cette observation suggère que « *la rapidité de la défection chez les consommateurs les plus exigeants [...] est fonction de la présence sur le marché de produits de remplacement de qualité et de prix supérieurs* » [ibid : 86].

§2. Réalisme des options offertes par la cadre analytique hirschmanien pour notre contexte : entre défection et prise de parole

A. Opportunité de l'option de la Défection

Rappelons que la situation que nous analysons est celle d'un dispositif de microfinance en situation quasi-monopolistique proposant une offre relativement « standardisée »²⁵³. Face, à cette offre, il existe une demande hétérogène en termes de besoins financiers et de capacités financières à honorer les dettes contractées auprès de l'IMF. Or, la situation quasi-monopolistique rend cette ressource en services de crédit aux caractéristiques spécifiques relativement rare. En effet, nous avons signalé que pour une large partie de la population, un faible degré de substitution prévaut entre les services proposés par l'IMF et les différentes alternatives présentes dans le village. Aussi, les ménages bénéficiaires de l'IMF ont intérêt, malgré un certain degré d'inadéquation des services offerts, à conserver cette source potentielle de liquidité.

En d'autres termes, dans le contexte de monopole, la *défection* (ou *désertion*) sera coûteuse car il s'avèrera difficile pour l'individu de se procurer la liquidité sous des conditions identiques à celles proposées par l'IMF.

²⁵¹ La théorie économique a commencé à prendre en compte la qualité des produits à partir de la publication de l'article d'Akerlof concernant le marché des voitures d'occasion [1970]. La qualité est donc appréhendée dans les situations où les individus n'ont pas accès à l'information sur d'autres aspects du produit. En particulier lorsque le prix d'un bien ou d'un service ne joue pas son rôle d'information.

²⁵² On assimile généralement une baisse de qualité à une augmentation du prix du bien, produit. Hirschman note cependant que la relation qui établit que certains clients les plus sensibles à la qualité ne vont pas forcément réagir face à une hausse des prix car l'élément déterminant pour cette catégorie de clients est la stabilité du niveau de la qualité. Autrement dit, « *les clients qui sont relativement peu sensibles à la fluctuation des prix sont souvent ceux qui réagissent le plus vivement lorsque la qualité d'un article se détériore* » [Hirschman, 1995 : 86 sq.].

²⁵³ Exception faite des ajustements dans l'attribution des nouveaux crédits basés sur les performances individuelles au remboursement.

Considérons la définition du concept de défection proposée par Hirschman :

“Exit means withdrawal from a relationship with a person or organization. If the relationship is a vital function, then the withdrawal is possible only if the same relationship can be re-established with another person or organization. Exit is therefore often predicated on the availability of choice, competition, and well-functioning markets.” (Hirschman, *The New Palgrave dictionary*, 1987 : 219).

L'inadéquation de l'offre à la demande ou la baisse de la qualité des services vendus sera ressentie plus vivement par le client en situation de monopole qu'en situation de concurrence où il aura aisément la possibilité de recourir à d'autres firmes ou organisations afin de se procurer un produit ou service équivalent.

Dans ces conditions, quelle voie le client de l'IMF peut-il emprunter pour exprimer son mécontentement et faire converger l'offre de crédit de l'IMF vers la demande réelle exprimée par les ménages emprunteurs sans risquer de perdre l'accès à cette source de liquidité ?

Le Tableau 63 illustre les alternatives envisagées par Hirschman pour faire évoluer une offre qui ne serait pas satisfaisante pour le consommateur. Nous l'étendons au cas du monopole²⁵⁴.

Tableau 63 Le cadre théorique du couple défection-prise de parole en fonction de la situation de l'organisation concernée sur le marché

Situation de l'organisation	Défection/désertion	Prise de parole
CONCURRENCE= Degré élevé de substituabilité entre les biens offerts par les firmes	« Aisée » ou non « coûteuse » Mais, « insignifiante » si le fait d'un individu isolé (Bourdieu, 1984), doit être « massive » (Rauscher, 2002)	« Protestation individuelle impuissante » [Bourdieu, 1984] Le fait d'organisations syndicales/Associations de consommateurs
« Quasi-MONOPOLE »= Faible degré de substituabilité entre les biens offerts par différentes firmes ou présence d'une firme unique sur le marché du bien consommé	Coûteuse et « insignifiante » du fait de la situation monopolistique si elle est le fait d'un individu isolé	« Protestation individuelle impuissante » [Bourdieu, 1984] Le fait d'organisations syndicales/Associations de consommateurs

Source : Élaboration personnelle, extrait de Morvant [2006]

Hirschman précise donc que la situation de monopole n'est pas propice à la défection puisque les clients « *n'ont aucun moyen de s'échapper* » (Hirschman, 1995 :77). « *La défection a donc généralement pour prémisses la disponibilité de choix, l'existence de concurrence et de marchés bien organisés.* » (Hirschman, 1986 : 58).

La défection comme alternative principale doit donc *a priori* être exclue. Le rôle de la

²⁵⁴ Dans la mesure où le dispositif appréhendé se trouve dans une situation de monopole/ quasi-monopole, nous n'envisageons pas l'attitude dite du « loyalisme » qui présuppose la présence d'organisations rivales.

prise de parole revêt donc un sens particulier dans ces situations de monopole où « (...) *la défection est impossible, coûteuse ou traumatisante.* » [ibid : 59]. Cette alternative peut-elle être arguée dans le cas du dispositif de microfinance étudié ?

B. Éventualité de la prise de parole

Selon Hirschman, la réaction de l'organisation à la voie empruntée par ses membres ou clients pour exprimer leur mécontentement dépend de la situation de celle-ci sur le marché ou secteur d'activité concerné. Ainsi, le déclin provoquera de préférence la défection dans le cas d'entreprises commerciales en économie de marché et la prise de parole dans le cas d'organisations démocratiques « *suscitant chez leurs membres un ardent loyalisme* » [ibid : 189]. Les deux modes d'action ne sont cependant pas exclusifs l'un de l'autre même si peu d'organisations autorisent les deux types de réactions à jouer un rôle important. À l'inverse, il est peu probable que les deux types de réactions soient totalement inexistantes.

Dans notre contexte, les actions individuelles ou collectives par le biais de la *défection* ou la *prise de parole* pourraient être envisageables et auraient probablement une influence sur les modalités d'intervention de l'IMF. En effet, celle-ci est encline à prendre en compte la satisfaction des besoins de ses clients pour faire évoluer ses modalités d'intervention. La prise de parole est donc envisageable. Or, celle-ci se manifeste par des degrés variés, « *du ronchonnement à peine perceptible à la récrimination violente* » [ibid. 33]. Par ailleurs, la tendance à prendre la parole est déterminée par les possibilités données aux personnes de se faire entendre. Quels sont donc les canaux d'expression mis à la disposition des clients de l'IMF pour faire entendre leur voix?

En théorie, le caractère *incluant* de ces interventions en matière de microfinance est propice à l'écoute et à la prise en compte des besoins et de la satisfaction des clients. Dans ce secteur d'activité, les moyens d'expression mis à disposition se concrétisent à différents niveaux et de façon plus ou moins ponctuelle.

Le premier niveau repose sur le modèle institutionnel désigné. Le caractère coopératif suppose en effet la participation active des membres associés. Le second niveau repose sur la réalisation ponctuelle par des intervenants extérieurs, d'études spécifiquement orientées vers une meilleure compréhension des besoins des clients et de leurs revendications.

1. Les opportunités institutionnelles de la revendication

Dans certains contextes, les approches mutualistes et coopératives dominent les interventions en matière de microfinance. C'est notamment le cas d'un grand nombre d'initiatives observées en Afrique francophone [Gentil et Fournier, 1993]. Le modèle institutionnel des microbanques est inspiré du modèle coopératif. Celui-ci obéit à un certain nombre de règles où domine la participation des membres affiliés à la coopérative au travers notamment l'assemblée générale et le conseil d'administration.

L'objet n'est pas ici d'entamer un débat de fond sur le caractère réellement participatif du dispositif étudié. Nos observations de terrain et nos interactions avec l'équipe des

salariés à tous les niveaux hiérarchiques nous laissent penser que les membres ou clients ont en réalité assez peu de prise sur les décisions concernant les caractéristiques des services offerts. L'essentiel des décisions provenant de la structure qui a créé les microbanques (l'AMUCSS) et dont les « décideurs » localisés à Mexico, Distrito Federal, se trouvent relativement éloignés de la réalité du terrain. Malgré les limites évoquées, la voie institutionnelle existe et peut constituer pour les membres/clients un moyen d'expression du mécontentement.

2. Les opportunités ponctuelles de la revendication

L'IMF que nous étudions a tenté ponctuellement de fournir à ses membres/clients l'occasion de s'exprimer sur les modalités de son intervention. Elle a ainsi réalisé des études *participatives* d'évaluation de la satisfaction de sa clientèle en s'appuyant notamment sur les outils participatifs développés par Microsave²⁵⁵. L'encadré ci-dessous reprend les principaux attributs de cette méthode.

Encadré 14. Introduction des méthodes participatives dans le domaine de la microfinance : le cas de MicroSave Africa

Des méthodes standardisées d'évaluation et de recueil de données reposant sur le principe participatif ont été introduites récemment dans le domaine de la microfinance. C'est par exemple le cas de la méthode d'étude de marché participative développée par MicroSave Africa (MSA). MSA propose une série d'outils qualitatifs de collecte et d'analyse d'informations relatives aux clients/associés des institutions de microfinance (IMF)²⁵⁶. L'approche MSA relève d'une double filiation. La première renvoie aux approches marketing de la microfinance, selon lesquelles la concurrence croissante entre les IMF nécessite de porter une plus grande attention aux clients et de les consulter sur leurs besoins en matière de produits financiers, afin d'augmenter les perspectives de pérennité de l'institution dans son environnement concurrentiel. La deuxième renvoie aux approches participatives. La méthodologie repose sur deux techniques participatives : des groupes de discussion orientés par un guide d'entretien préalablement établi (« focus group ») et une série²⁵⁷ d'instruments de type « Participatory Rapid Appraisal » (PRA)²⁵⁸. Par ses références et ses emprunts

²⁵⁵ Les recherches concernant les motivations des clients « sortants » sont courantes dans le domaine de la microfinance et leur intérêt a été reconnu notamment au travers des méthodes standardisées d'évaluation d'impact incluant des questionnaires d'enquêtes destinés à identifier les motifs de la « défection » [AIMS, 2001]. De même les méthodologies dites d'évaluation de la satisfaction de la clientèle ont précisément pour but d'apprécier les sources de mécontentements de la clientèle par rapport à ses besoins et, dans cette optique, d'améliorer la qualité de l'intervention [voir notamment Bouquet et al., 2002].

²⁵⁶ Pour plus d'informations sur la méthodologie MSA, se reporter au site internet : www.microsave-africa.com

²⁵⁷ La méthodologie est en constante évolution. Depuis son lancement le nombre d'outils est passé de 13 à 19.

²⁵⁸ Le diagnostic de type participatif peut être décrit comme un outil par lequel des personnes (les participants), avec l'assistance des facilitateurs, collectent et analysent eux-mêmes des informations sur leur vie et leur communauté. Citation extraite et traduite par les auteurs de : MicroSave-Africa, CGAP/DFID/UNDP *Initiative*, « Participatory Rapid Appraisal for Microfinance – A Toolokit ; Page 1.

méthodologiques, l'approche MSA relève de la famille des PRA²⁵⁹, tout en s'inscrivant un peu en marge de celle-ci. En effet, ses concepteurs en ont circonscrit à la fois le champ (spécifique à la microfinance) et l'ambition (délimitation des problématiques abordées autour du thème « étude de marché »). L'objectif central est d'aider les IMF à mieux adapter leurs produits ou leurs modalités d'intervention aux besoins de leurs clients/associés.

Source : Bouquet E., Brusky, B. et Morvant, S. [2003]

La prise de parole constitue donc dans une certaine mesure une voie envisageable pour faire évoluer l'offre conformément aux besoins des emprunteurs. Est-elle la voie privilégiée par les clients du dispositif de microfinance ?

En effet, compte tenu de la rareté de l'offre de liquidité, dans les villages mexicains que nous étudions, et de l'hétérogénéité des besoins des clients du dispositif de microfinance, est-il réaliste d'envisager que ces derniers tentent de rendre l'offre adaptée à leurs besoins ? Les membres du dispositif vont-ils revendiquer une meilleure adéquation de l'offre à leurs besoins réels qui impliquerait de ne pas bénéficier de cette opportunité qui leur est « donnée » de se procurer de la liquidité à des conditions plus avantageuses au vu des critères de taux d'intérêt, durée du crédit et montants mis à disposition ?

Section 3. Ni défection, ni prise de parole : le choix d'une « troisième voie »

Ce que nous observons sur le terrain est que le décalage existant entre l'offre et la demande de crédit est, du fait de la rareté de la liquidité, approprié au travers de comportements individuels et d'arrangements collectifs lesquels permettent de rendre l'offre conforme aux nécessités et capacités financières des emprunteurs. En d'autres termes, entre la *défection* et la *prise de parole*, les clients/membres du dispositif de microfinance empruntent ce que Pierre Bourdieu [1984] nomme la « *troisième voie* » qui correspond dans notre contexte à des stratégies individuelles et des arrangements collectifs visant à rendre l'offre adéquate aux besoins réels. Avant de décrire les stratégies des clients de l'IMF pour adapter l'offre à leurs besoins sans quitter l'organisation (§2), nous nous attachons à démontrer le faible niveau d'abandon ou de *défection* de la part des emprunteurs du dispositif de microfinance étudié (§1).

§1. Un niveau faible de *défection*

Il est de plus en plus fréquent que les études de marché dans le domaine de la microfinance analysent l'adéquation de l'offre à la demande au travers de l'indicateur de « sortie » des clients c'est-à-dire par calcul du taux d'« attrition ». L'attrition représente la perte -en pourcentage- d'individus par rapport à l'échantillon originel. Dans le cas de la microfinance, il s'agit donc d'évaluer le pourcentage de clients qui ont cessé de solliciter des crédits ou qui ont retiré leur épargne. Ce pourcentage est calculé sur une année, sur

²⁵⁹ Pour plus d'informations sur les méthodes participatives, y compris PRA, se reporter au site internet www.ids.ac.uk/ids/particip/

une portion de la période d'activité de l'IMF ou encore sur la totalité de la période de l'intervention.

Les motivations pour abandonner le dispositif de microfinance sont variées, elles peuvent être volontaires ou subies. Les raisons volontaires identifiées par les différentes études citées dans le travail de Pagura [2003] sont le plus souvent relatives aux caractéristiques de l'offre. Le caractère subi provient quant à lui de chocs externes individuels ou collectifs (Tableau 64).

Tableau 64. Causes de la défection: évidences empiriques

	Abandon volontaire <i>Insatisfaction avec caractéristiques de l'offre</i>	Abandon subi <i>Événement extérieur survenu de manière individuelle ou collective</i>
Individuel	- Fréquence et longueur des réunions de groupes solidaires - Taux d'intérêt ; - Faiblesse des montants prêtés	- Maladie, décès ou autres chocs idiosyncratiques - Défaut de remboursement
Collectif	- Concurrence d'autres IMF	- Chocs externes collectifs - Défaut de remboursement du groupe solidaire - Faillite de l'IMF, choc systémique.

Source : élaboration personnelle à partir de la revue de la littérature de Pagura [2003].

Les facteurs qui prédominent dans l'abandon du dispositif de microfinance par les clients varient selon les régions. En Afrique, les abandons sont davantage subis et résultent de facteurs liés à des faillites ou des chocs systémiques. En Asie et en Amérique latine, l'un des facteurs prédominants est lié à la concurrence entre IMF qui incite les clients à délaisser les dispositifs considérés moins avantageux.

Les évaluations de l'attrition (ou défection) qu'elle soit volontaire ou subie donnent des résultats intéressants, à mettre en perspective avec nos propres évaluations.

Ainsi, Pagura [2003] rapporte qu'au Bangladesh, le taux annuel de perte de clients est compris entre 11 et 20%.

En Amérique latine, une étude réalisée auprès de sept programmes de banques villageoises montre que seulement 35% des clients originels sont toujours actifs après trois années d'appartenance au dispositif [Painter et McKNelly, 1999]. Ces résultats vont selon les auteurs à l'encontre des hypothèses classiques selon lesquelles les clients solliciteront des crédits de plus en plus élevés et ce, sur des périodes très courtes de quelques mois à peine.

En Afrique enfin, les taux d'abandon sont particulièrement élevés puisqu'ils sont compris entre 14 et 60% annuels.

Nous avons procédé à l'évaluation de l'attrition ou défection au sein de groupes constituant notre base de données, ce qui signifie que nous n'évaluons l'attrition que pour les clients-emprunteurs.

Après reconstitution de l'historique de chacun des groupes de solidarité de notre

base de données, nous aboutissons aux résultats suivants :

Tableau 65. Taux d'attrition au cours du temps

	N	Minimum	Maximum	Moyenne
Deux cycles de credit achevés	50	,00	,60	,0716
Trois cycles de credit achevés	50	,00	,80	,1369
Quatre cycles de credit achevés	43	,00	,80	,1897
Cinq cycles de credit achevés	23	,00	,60	,1911

Sur cinq cycles de crédits (quatre ans environ), la moyenne de l'attrition se situe à 23%²⁶⁰. Ce niveau est particulièrement faible en comparaison avec les taux calculés disponibles dans la littérature évoquée ci-dessus. Il confirme que la voie de la défection n'est pas la voie privilégiée par les emprunteurs. Soulignons enfin que comme cela a été mentionné dans le chapitre précédent, les groupes solidaires dont le nombre d'emprunteurs ne varie pas ne signifie pas l'absence totale de changement de personne. Cette catégorie de groupe représente, nous l'avons dit, 16% des groupes *a priori* stables du point de vue du nombre d'emprunteurs au cours des différents cycles de crédit. Cette stratégie peut être illustrée par la situation de Fernando, client de la microbanque.

Encadré 15. Stratégie de substitution des membres du groupe solidaire

Fernando, homme d'une soixantaine d'années vit à Santa Catarina Loxicha. Il est client/membre de la microbanque mais en réalité il s'est substitué à sa fille qui était membre d'un groupe de solidarité. En effet, sa fille Carina a émigré aux Etats-Unis en 2002 mais ils n'ont pas voulu perdre l'accès à la microbanque donc c'est lui qui joue les intermédiaires. L'argent emprunté auprès de la microbanque lui sert à faire face à ses dépenses courantes et à acheter du matériel de construction. Le crédit est remboursé grâce à l'argent envoyé par Carina. Leur projet est de construire une maison en s'appuyant sur « l'aide » fournie par la microbanque et l'argent gagné et épargné par sa fille.

Source : Enquêtes Morvant [2004c]

Tournons-nous à présent vers les stratégies individuelles et collectives adoptées par ces derniers pour ajuster l'offre à leurs besoins.

§2. Les arrangements collectifs et individuels pour adapter l'offre de l'IMF aux nécessités financières réelles des clients/membres.

²⁶⁰ La moyenne totale de l'attrition correspond au cumul des « pertes » enregistrées à chaque cycle de crédit pour les groupes solidaires ayant achevé au moins trois cycles de crédit.

A. Gérer l'hétérogénéité des besoins financiers au sein du groupe de solidarité : les pratiques de prêt interne entre membres du groupe de solidarité.

Nous avons évoqué plus haut que l'analyse statistique de la base de données des montants empruntés par les individus, couplée à nos observations de terrain mettait en évidence au cours de cycles de crédits successifs, l'émergence d'une différenciation des montants empruntés entre les membres d'un même groupe de solidarité. La situation de quasi-monopole associée à une mauvaise compréhension des règles de l'IMF incitent ses clients à adopter des stratégies collectives pour rendre conforme l'offre de crédit de l'IMF à l'évolution de leurs besoins. L'une des stratégies adoptées consiste à gérer cette inadéquation collectivement au travers de prêts internes entre membres d'un même groupe de solidarité. Au cours des renouvellements du crédit et de l'augmentation des montants prêtés par l'IMF, les stratégies et besoins financiers divergent et laissent apparaître entre les membres du groupe de solidarité ce qui est dénommé « matching » dans la littérature académique [Paxton, 1996]. Face à l'offre homogène ou quasi « indifférenciée » de l'IMF²⁶¹, les membres du groupe gèrent cette hétérogénéité notamment par des *prêts internes* au groupe de solidarité. Cette pratique consiste à ce que le membre dont les besoins sont inférieurs à l'offre de l'IMF sollicite malgré cela le montant maximal offert par l'IMF et le mettre à disposition d'un autre membre exprimant des besoins supérieurs aux montants proposés par l'IMF.

Le schéma ci-dessous illustre cette stratégie :

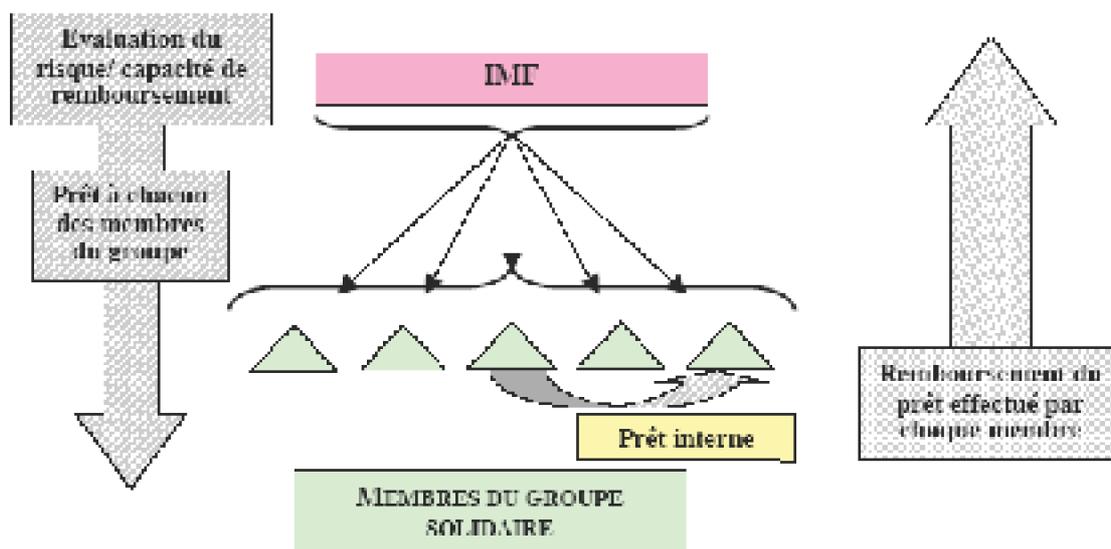


Figure 21. Stratégie du prêt interne au groupe solidaire

Source: élaboration personnelle

²⁶¹ Nous avons en effet souligné que le remboursement du prêt était fréquemment assuré grâce à l'appui de l'entourage de l'emprunteur par recours au réseau social ou au secteur financier informel [Sinha et Matin, 1998 ; Morvant, 2003]. Or, dans la mesure où l'IMF évalue le montant prêté à partir des performances de remboursement du prêt antérieur par l'emprunteur ainsi qu'en s'appuyant sur les règles de « progressive lending », ces éléments concourent à générer une offre relativement homogène.

De nos données de terrain, il ressort que parmi les 91 groupes de solidarité analysés vivant dans trois villages différents, cette pratique a concerné au moins 11 groupes, c'est-à-dire plus de 12% des groupes²⁶². Cette stratégie est source d'aléa moral pour l'IMF dans la mesure où l'information possédée par l'IMF concerne le montant qu'elle a prêté à son client au vu de l'évaluation de sa capacité de remboursement ; ce montant s'avère inférieur au montant que le client aura réellement à rembourser suite au prêt interne réalisé en sa faveur. Il peut donc résulter un accroissement substantiel du risque de défaut de remboursement de la part des clients devant rembourser des montants de deux à trois fois plus élevés que le montant sur lequel a été évaluée leur capacité de remboursement. En effet, la responsabilité conjointe fonctionne rarement, chaque emprunteur devant compter sur ses propres ressources ou celles de son entourage pour rembourser le crédit. Nos observations de terrain soulignent un certain décalage entre le discours et la réalité. Si en théorie 38% des personnes interrogées déclarent que s'il survenait un problème les autres membres du groupe contribueraient à rembourser le crédit en souffrance, dans les faits, cette stratégie n'a été adoptée que dans 10% des cas [Morvant, 2005a].

Dans ce contexte, l'évaluation du risque de remboursement par l'IMF n'est pas conforme au risque réel découlant de ces pratiques « invisibles ».

Nos observations de terrain illustrent ce risque puisque certains clients ayant emprunté une partie des prêts destinés aux autres membres du groupe se trouvent en situation de défaut de remboursement. Ainsi en était-il d'un homme qui avait utilisé l'intégralité de l'argent prêté par l'IMF à deux autres membres de son groupe de solidarité, il devait donc rembourser un capital de US\$ 900 plus intérêts alors que l'information détenue par l'IMF était que cette personne avait emprunté US\$ 300 et devait donc rembourser ce même montant auquel s'ajoutaient les intérêts sur la période. Par ailleurs, ce cas illustre clairement comment le prêt interne peut dissimuler une *défection temporaire* non perceptible pour l'IMF.

Les informations issues d'un entretien avec la personne ayant mis à disposition son prêt à un autre membre du groupe vont dans ce sens. Cette femme âgée de 27 ans nous a en effet dit qu'elle et son mari n'avaient pas « occupé » l'argent emprunté au dernier cycle de crédit : « *nous l'avons laissé durant une année, une autre personne a occupé l'argent, deux fois 3000 pesos [US\$ 300, nous soulignons], pour que l'argent ne se perde pas* » (Femme cliente depuis 2001, San Baltazar Loxicha). Les époux se sont absentés du village durant quelques mois, ils ont émigré à Mexico car ils étaient endettés auprès d'un prêteur particulier.

Aussi, pour pouvoir solliciter à nouveau le crédit de l'IMF à leur retour ils ont décidé de continuer à emprunter mais de ne pas utiliser l'argent ce qui a profité à un autre membre de leur groupe de solidarité.

Par ailleurs, il peut parfois s'agir d'un prêt interne « temporaire » qui vise pour l'un des membres du groupe de solidarité à mettre à disposition tout ou partie de son prêt à un

²⁶² Obtenir de l'information sur ce genre de pratiques n'est pas évident, nous pensons que ce chiffre sous-estime la réalité du phénomène.

autre membre pour une durée limitée, inférieure au terme imposé par l'IMF. L'objectif sous-jacent étant pour l'un de disposer pour un temps d'une liquidité supérieure à celle procurée par l'IMF et pour l'autre de payer moins d'intérêts en utilisant la somme sur une durée plus limitée que celle accordée par l'IMF.

B. Adapter l'offre à la demande : utilisation des prêts reçus par d'autres membres de la famille

Lorsque le montant maximal octroyé par l'IMF est insuffisant pour faire face aux besoins financiers du ménage, une stratégie consiste à multiplier le nombre de prêts au sein de la même unité familiale. Ainsi plusieurs membres de la famille sollicitent un prêt qui sera effectivement utilisé par l'un des membres pour réaliser une dépense importante. Bien entendu si la dépense a bénéficié à toute la famille, chacun est supposé contribuer au remboursement des prêts. Cette pratique n'augmente pas forcément le risque de défaut de remboursement puisque l'IMF n'ignore pas le lien de parenté qui prévaut entre les membres concernés. Néanmoins, elle nous semble constituer l'une des formes privilégiée par les clients de l'IMF pour adapter son offre à leurs besoins réels.

C. Les arrangements « individuels » pour adapter l'offre de l'IMF aux nécessités financières réelles des clients/membres.

Au niveau « individuel », il peut survenir des stratégies d'emprunt du montant procuré par l'IMF en dépit de l'existence de besoins financiers équivalents immédiats ou à venir. Il n'est pas rare que les personnes continuent à solliciter le crédit sans besoin réel, juste parce qu'on leur propose et par crainte de se voir « exclu » de l'accès par manque de sollicitation, besoin exprimé. Ce comportement peut donc poser des problèmes au moment de rembourser le crédit.

Nous avons également observé des situations où le ménage, ayant emprunté un montant supérieur à ses besoins réels, ne dépense pas la somme totale et adopte une stratégie d'épargne d'une partie du capital afin d'assurer sa capacité de remboursement. C'est le cas d'une femme rencontrée à San Agustin Loxicha. Elle avait sollicité le montant maximum du prêt, c'est-à-dire US\$ 300 et avait directement déposé US\$ 100 sur son compte d'épargne afin d'être sûre de pouvoir faire face aux premières tranches de remboursement du crédit. Cette stratégie montre que la différence entre le montant octroyé par l'IMF et les besoins du client est exploitée par le client pour s'assurer le remboursement et ce en dépit des intérêts dont il devra s'acquitter sur une somme qui n'aura pas été « occupée ».

Conclusion du chapitre

La mise en évidence de la réalité des comportements d'emprunt des clients d'une IMF en situation quasi-monopolistique dans le contexte rural du Mexique a abouti à des résultats en contradiction avec les prédictions de la théorie économique ou des discours qui prévalent dans le domaine de la microfinance. Ces comportements ne confirment pas l'idéal de l'emprunteur en recherche perpétuelle de fonds à investir dans des projets

productifs. Cette distance entre le comportement projeté par l'IMF au travers de l'augmentation progressive des montants prêtés, mécanisme censé réduire l'aléa moral et donc le risque de défaut de remboursement, génère au cours des différents cycles de crédit une certaine forme d'inadéquation de l'offre de l'IMF aux besoins réels de ses clients. L'inadéquation constitue selon nous une sorte de brèche qui dans le cadre de la situation monopolistique associée à une demande hétérogène est à l'origine de nouvelles sources d'aléa moral. Le cadre analytique proposé par Hirschman [1970] nous permet de montrer qu'en situation monopolistique la *défection* est trop coûteuse, la rareté de la liquidité conduit par ailleurs les emprunteurs à adapter collectivement -au travers d'arrangements tacites- ou individuellement l'offre de l'IMF à leurs besoins financiers réels. Cela se traduit par des comportements risqués pour le prêteur dont l'évaluation du risque de défaut de remboursement pour chaque emprunteur s'avère à posteriori inférieure à la réalité.

Ces résultats présentent des implications à plusieurs niveaux d'analyse. Le premier niveau concerne la portée académique dite « empirique ». Ils mettent l'accent sur le décalage existant entre les présupposés de l'analyse économique et les comportements réellement observés. En termes « Hirschmaniens », grâce à l'approche « micro-échelle », ils autorisent à dépasser le modèle explicatif et prédictif général pour s'intéresser à la réalité des comportements individuels [Frobert et Ferraton, 2003 ; Guérin, 2000].

Le deuxième niveau d'implications renvoie, selon nous, à l'élargissement du cadre analytique proposé par Hirschman [1970]. Les comportements observés des emprunteurs de l'IMF mettent en évidence qu'en situation de rareté du bien offert, l'intérêt des clients n'est pas forcément de rendre l'offre adéquate à leurs besoins, l'ajustement va préférentiellement découler de leurs stratégies visant à satisfaire au mieux l'hétérogénéité avérée des besoins financiers. La revendication du retour à l'équilibre par la voie de la *défection* ou la *prise de parole* ne semble pas être la voie privilégiée par les clients de l'IMF.

Enfin, le dernier niveau d'implication concerne le plan opérationnel c'est-à-dire la méthodologie d'intervention de l'IMF. Les stratégies des clients pour ajuster l'offre à leurs besoins, décrites dans ce chapitre, constituent une source nouvelle d'aléa moral pour l'IMF et ceci devrait l'inciter à s'interroger sur sa méthodologie d'intervention. Pour réduire le risque associé aux stratégies adoptées par les emprunteurs, il nous semble indispensable de chercher à rendre l'offre (montants prêtés) moins standardisée, moins homogène et de fournir un effort supplémentaire en matière de formation des clients. La formation doit selon nous permettre à l'IMF de s'assurer que ses clients sont bien conscients des réelles répercussions c'est-à-dire de l'absence de sanction (sous forme d'exclusion) lorsqu'ils ne sollicitent pas de prêt durant un ou plusieurs cycles de crédit. Il est évident que pour cela, l'IMF doit par ailleurs résoudre les questions relatives à la garantie solidaire ou cautionnement mutuel dans le cas où certains membres du groupe ne souhaiteraient pas solliciter de prêts.

Conclusion de la quatrième partie

Si rendre les marchés financiers accessibles aux plus pauvres constitue dorénavant une préoccupation partagée, il s'agit également de promouvoir des dispositifs viables et durables. Or, de nombreux travaux insistent sur la nécessité d'associer à l'innovation de la caution solidaire (ou cautionnement mutuel) un certain nombre d'incitations individuelles telles que l'augmentation progressive des montants octroyés, les remboursements rapprochés et réguliers ou encore, la nature répétée des interactions prêteur/ emprunteur au travers du renouvellement du crédit. Reposant sur les performances de remboursement de l'emprunteur, ces mécanismes incitatifs sont sous-tendus par des hypothèses de comportement des emprunteurs. Considérant que l'emprunteur est parfaitement rationnel, celui-ci procède à un arbitrage coût/bénéfice entre un certain nombre d'options dont celle du choix du montant qu'il va solliciter.

Une question essentielle concerne la portée explicative de ces modèles quand on les confronte aux réalités empiriques. Cette question a servi de fil conducteur à cette dernière partie. L'analyse s'est cependant polarisée autour du mécanisme de l'augmentation des montants prêtés au cours des renouvellements successifs de crédit. Si l'on admet la forme de rationalité sous-tendue par ces modèles, le scénario qui doit se réaliser est que l'emprunteur sollicitera toujours le montant le plus élevé auquel il peut prétendre. Explorant l'évolution des comportements des clients du dispositif de microfinance, nous avons mis à jour un décalage croissant entre les montants empruntés par les clients de l'IMF et les montants maximums auxquels ces mêmes clients auraient pu prétendre au vu de leur performance de remboursement du prêt antérieur et des règles d'augmentation progressive fixées par le dispositif. Par la suite, nos observations de terrain ont dévoilé des stratégies collectives -au travers d'arrangements tacites entre membres d'un même groupe solidaire- et individuelles pour tenter d'adapter au mieux une offre relativement uniforme à la diversité des besoins financiers qui s'expriment.

C'est sur ce résultat que nous aimerions revenir. L'arbitrage supposé par la théorie économique standard suggère que les emprunteurs ont le choix. Or, le postulat de notre réflexion est que tout processus de décision individuel résulte de quatre critères principaux ou contraintes qui se conjuguent : le contexte marqué par l'incertitude et la relative rareté des sources de liquidité, le respect des obligations sociales, communautaires et la dimension hiérarchique des positions sociales qui en découlent.

Revenons à la question essentielle de l'acquisition ou la sauvegarde de « droits d'accès » à la liquidité abordée au cours de la troisième partie. Cette quatrième partie situe l'analyse au niveau des stratégies de sauvegarde du droit d'accès aux services de crédit de l'IMF. Dans cette optique plusieurs observations s'imposent. Le processus intéressant que nous constatons ici est la mise en place de dynamiques individuelles et surtout collectives permettant aux emprunteurs dont les besoins en liquidité sont supérieurs aux montants procurés par l'IMF et aux emprunteurs n'éprouvant pas de besoin légitimant de solliciter un crédit d'équilibrer *collectivement* leur demande face à l'offre indifférenciée de l'IMF. Considérons la deuxième catégorie d'emprunteurs : ceux n'éprouvant pas le besoin d'emprunter à chacun des cycles de crédit. Quels motifs les poussent à adhérer à cette stratégie ?

Par-delà l'augmentation progressive des montants prêtés, le renouvellement du crédit au cours des cycles de crédit successifs, organise en quelque sorte la *reproduction* d'un

droit d'accès à la liquidité. Dans ce cadre, nos résultats nous enseignent que la stratégie adoptée vise au fond à faire-valoir et préserver le *droit d'accès* à la liquidité que pourvoit l'IMF au travers de ses services de crédit.

Or, du point de vue du bénéficiaire du microcrédit ces deux actions sont étroitement liées, elles répondent à deux motivations.

La première traduit le souci de ne pas « gâcher » (selon les termes employés par certains de nos interlocuteurs) cette opportunité ni pour soi-même ni pour les autres en cas de décalage entre l'offre et ses besoins propres. Or, il semble que lorsque l'emprunteur fait profiter quelqu'un d'autre de l'accès à cette liquidité, cette action lui bénéficie également. Il est probable que la démarche de faire profiter quelqu'un d'autre génère de la part de cette personne des obligations que l'emprunteur pourra précisément faire-valoir dans un futur plus ou moins proche. La stratégie est donc génératrice pour cette catégorie d'emprunteurs de nouveaux flux de droits. Ajoutons que s'il est remboursé intégralement et à temps, ce crédit prêté donne accès à un nouveau crédit de montant supérieur. Au total donc, les emprunteurs font interagir et s'auto-entretenir deux sources distinctes de droits d'accès à la liquidité régulées par des règles différentes afin d'assurer à la fois la gestion de l'incertitude ou encore faire face à l'inadéquation inter-temporelle des flux de liquidité.

Une mauvaise compréhension des règles de fonctionnement semble la source de la seconde motivation. En effet, quel que soit le temps passé par les promoteurs du dispositif à expliquer les règles qui régissent l'octroi de prêts et le renouvellement de ceux-ci, nombreux sont les bénéficiaires du programme qui pensent que ne pas solliciter un prêt lors d'un cycle de crédit mettra en péril leur droit d'accès à de futurs crédits.

Au total, la nature répétée de la relation entre le prêteur et l'emprunteur, analysée en termes de droits d'accès, joue un rôle central dans l'incitation à rembourser. Elle favorise à la fois le recours à l'entourage pour conserver le droit d'accès et l'émergence de stratégies collectives de gestion de ce droit d'accès. Ces dernières semblent faire écho à la gestion collective de la liquidité, mise en place et régulée au niveau du réseau social, décrite au cours de la deuxième partie.

Cependant, si accorder à la nature répétée de la relation entre le prêteur et l'emprunteur un rôle central dans l'incitation à rembourser et dans la mise en place de stratégies collectives pour conserver le droit d'accès aux services du dispositif de microfinance présente un intérêt opérationnel évident, il ne s'agit pas ici de reconnaître la validité de l'analyse des comportements coopératifs observés que propose la théorie des jeux répétés. Conformément au postulat de l'ensemble du cadre théorique de cette recherche, nous considérons que si l'atteinte de buts personnels constitue l'un des moteurs de nos actions ; celui-ci n'est pas unique, exclusif et laisse la place à la prise en compte des buts des autres et des interdépendances mutuelles voire à la conscience d'intérêts partagés collectivement.

On remarque enfin que ces stratégies participent à positionner l'accès aux services de crédit procurés par l'IMF au sein de l'entrelacs de droits et d'obligations, que matérialisent les liens de dettes/créances au niveau du réseau social. Nous rejoignons ici les conclusions des analyses qualitatives et quantitatives menées dans la troisième partie

de ce travail.

Conclusion générale

Tout travail de recherche doit viser à livrer une idée plus ou moins proche de la réalité questionnée et observée. Dans cette perspective, nous avons opté pour une démarche résolument empirique *compréhensive* rompant volontairement avec la posture méthodologique de la microéconomie qui se limite bien souvent à l'aspect standard du comportement humain sans l'enrichir de la part de relativité fournie par la compréhension des altérités ou des normes sociales.

En d'autres termes, contrairement aux travaux apparentés au courant de l'économie standard essentiellement limités à une approche *ex post* livrant des informations sur le *résultat* des décisions des acteurs, nous avons souhaité compléter la description quantitative par une approche qualitative propice à une analyse en termes de *processus de décisions* ou de *logiques d'actions* orientée vers la mise en lumière des mécanismes sous-jacents aux résultats observés. C'est également le statut accordé aux hypothèses théoriques et les relations que celles-ci entretiennent avec l'observation empirique qui distingue les approches quantitative et qualitative. À l'inverse de l'approche hypothético-déductive qui instrumentalise les données de terrain dans une optique de validation d'hypothèses posées en amont de la recherche, notre posture visait explicitement à intégrer l'élaboration des hypothèses au processus de la recherche en les confrontant constamment aux observations de terrain. Pour reprendre les termes de Marx, notre démarche ne se limite pas à l'*apparence des choses* ou du moins à celles qui se donnent à voir, elle tente modestement, et partiellement sans aucun doute, d'en extraire l'*essence*.

Les données ont été collectées dans plusieurs villages localisés dans des zones montagneuses de l'État d'Oaxaca, où vit une population indienne marginalisée économiquement, socialement et géographiquement. Deux régions principales ont été étudiées : la Mixteca et la Sierra Sur. Le dispositif de microfinance qui a servi de fil conducteur à cette recherche est nommé *microbancos* (microbanques) et intervient essentiellement dans ces zones reculées délaissées par la grande majorité des interventions appartenant au secteur dit des finances rurales.

Au terme de cette recherche élaborée à partir de données empiriques, que retient-on ? Soulignons que si les données empiriques constituent le matériau de base de cette réflexion, les résultats auxquels nous aboutissons sont issus de la confrontation permanente entre données empiriques et réflexion. La théorie éclaire les « faits » mais en retour, ils la font évoluer. Tout au long de cette recherche nous avons donc allié démarche d'observation et de théorisation. En outre, l'observation des comportements des acteurs, bénéficiaires ou non du dispositif de microfinance comporte un certain nombre d'enseignements opérationnels, pratiques, utiles à l'*action*. Aussi, nous proposons en conclusion de revenir sur les principaux résultats qui se dégagent de notre réflexion, d'un point de vue à la fois *méthodologique, théorique et pratique*.

L'émergence des dispositifs de microfinance au Sud correspond à la forme moderne de la dette, sa nature contractuelle implique que l'objectif économique prime, la nature des relations sociales disparaît derrière deux figures anonymes de l'échange marchand : le client (emprunteur) et le vendeur (prêteur ou banquier). Elle se fonde donc sur une logique d'échange distincte de la logique qui sous-tend les liens de dette/créance que les personnes tissent avec leur entourage. Cette analyse en termes de logique de l'échange qui se situe dans la filiation de Karl Polanyi et de certains de ses successeurs aborde les différences entre deux types d'échanges sur la primauté du statut respectif des échangistes ainsi que de la temporalité de la relation dans laquelle s'inscrit l'échange et non pas des critères contractuels de ces pratiques ou transactions. Logique de la place de marché et logique du port de commerce ne fonctionnent pas de façon autonome. Le paradoxe est en effet que la logique de la *place de marché* ne peut fonctionner sans la logique qui fonde le *lien de clientèle* et qui renvoie à ce qui fait tenir une société dans son ensemble.

Le recours à l'institutionnalisme américain nous invite en outre à considérer la logique qui préside à tout lien de dette comme d'emblée social et défini par un ensemble de règles qui en font une institution.

Ce cadre théorique justifie pleinement que l'on remette en question l'hypothèse de substitution progressive des liens de dette/créance au sein du réseau social par les services financiers procurés par l'IMF laquelle consacre l'idée d'une relation *univoque*. Notre démarche vise ainsi à appréhender les mécanismes sous-jacents aux *processus d'appropriation* du dispositif de microfinance. Face à la relation *univoque* postulée par la théorie standard, nous suggérons une relation *dialectique*.

Notre tentative de synthèse s'articulera autour des principales hypothèses que notre réflexion soulève :

- Les pratiques de dettes/créances « informelles » ne peuvent s'analyser comme une relation marchande contractuelle : la dette doit être analysée comme une *institution sociale*. Dans cette optique, le cadre théorique de la recherche doit renouer avec le *rôle intrinsèque des droits et obligations*.
- La mise en place d'une logique marchande contractuelle ou apparentée au marché résulte d'une *construction sociale* : le microcrédit va s'insérer dans les flux de droits et obligations prévalant au sein du réseau social.

Nier cette dimension revient à ignorer les mécanismes de production et reproduction des inégalités. L'insertion du dispositif de microfinance dans les pratiques de gestion de l'accès à liquidité par les ménages doit s'analyser comme un processus d'appropriation collective et individuelle.

Cette dernière hypothèse trouve un écho au travers de la mise en évidence d'une interaction ou relation *dialectique* entre les services financiers procurés par l'IMF et les relations de dettes/créances mises en place au sein du réseau social :

- L'accès au marché ne se résume pas à la disponibilité de l'offre
- La régulation de l'offre et la demande s'appuie sur des actions individuelles et collectives

Avant d'aborder les résultats principaux de la recherche, mentionnons que l'apport méthodologique issu de la confrontation de deux méthodes divergentes de collectes de données de terrain.

Apport méthodologique issu de la confrontation de deux approches distinctes du processus de la collecte de données de terrain

Rappelons la distinction fondamentale qui oppose les approches qualitatives et quantitatives de production de données empiriques : elle concerne les critères de fiabilité de l'information collectée. Si l'approche qualitative interroge les biais générés lors de la collecte de l'information et qui pourraient faire obstacle à l'obtention d'une information fiable l'approche quantitative s'intéresse davantage aux biais *a priori*, c'est-à-dire lors de la construction de l'échantillon, elle se penche également *a posteriori* sur la cohérence des données collectées mais ne questionne pas le statut du chercheur dans la relation qu'il établit avec les personnes au moment de l'enquête. En effet, la qualité de la relation détermine la qualité des informations collectées. Cela est d'autant vrai lorsque l'on aborde des questions comportant des dimensions aussi intimes que celles relatives à la monnaie et ses usages et aux dettes/créances qui constituent le cœur de notre recherche.

Or, il nous semble que l'approche quantitative devrait se soucier davantage de la qualité intrinsèque de l'information produite par le biais des outils de collecte de données

standardisés. Au-delà de la délimitation de la collecte d'information aux seules variables jugées utiles au vu du modèle de comportement déterminé *a priori*, il nous semble que l'outil même du questionnaire n'est pas d'emblée robuste pour fournir une information reflétant au mieux la réalité. Les outils quantitatifs standardisés ne sont donc pas applicables tels quels au risque de laisser de côté une part conséquente d'une même réalité. Cette observation est particulièrement vraie pour ce qui concerne les recherches menées sur les pratiques monétaires et financières des ménages et ce quel que soit le contexte d'étude. Conjointement au caractère limitant d'établir un modèle de comportement, de décision *a priori* sur la base duquel on collecte des données qui vont infirmer ou confirmer ces hypothèses, le questionnaire d'enquête n'est pas optimal pour faire émerger spontanément une information permettant d'observer de manière fiable le résultat de la décision des ménages.

Notre expérience basée sur un maniement conjoint des deux approches suggère un degré élevé de « déperdition d'information » entre les informations collectées avec des outils basés sur une démarche qualitative et des outils basés sur une démarche quantitative. Précisons qu'en aucun cas nous ne considérons que l'approche qualitative soit un rempart contre cette « déperdition d'information » car garantissant intrinsèquement la qualité de l'information collectée. Nous jugeons en revanche que l'approche qualitative peut être utile au chercheur pour qu'il prenne conscience que la réalité des comportements, décisions monétaires et financières ne se livrent pas spontanément et totalement au chercheur et qu'il l'évalue et intègre cette limite dans sa propre démarche de recherche au moment de l'analyse notamment. À l'issue de ce travail nous souhaitons donc insister sur la portée méthodologique de coupler ces deux approches afin d'en éclairer les limites respectives et de les intégrer à l'analyse.

H1. Une approche intrinsèque des droits et obligations

Notre travail suggère d'adopter une analyse intrinsèque et non pas instrumentale des *droits* et *obligations*. Cette approche se matérialise au travers d'un double héritage : l'approche institutionnelle de la dette et la distinction propre à Karl Polanyi entre deux types d'échanges marchands. Ce double héritage nous incite à dépasser l'approche contractuelle des pratiques de dettes/créances "informelles" ou "marché informel" selon l'expression consacrée par le courant standard laquelle suggère qu'il serait l'exact pendant du marché financier formel. L'identification des caractéristiques institutionnalisées des pratiques de dette/prêt dans notre contexte d'étude illustre pleinement la pertinence de ce cadre d'analyse de la dette.

La dette : une institution sociale

En contexte d'incertitude et de rareté, les acteurs éprouvent le besoin, pour agir, de pouvoir anticiper le comportement des autres et notamment d'avoir connaissance des droits et obligations de chacun. Ceci est rendu possible par les institutions. Ensemble de

règles produit de l'action collective et qui contraint l'action des individus, l'institution garantit une certaine stabilité des comportements individuels (qui deviennent prévisibles dans un certain cadre) sans que pour autant ce cadre incitatif pour l'action ne soit totalement immuable. L'ambivalence de l'institution tient au fait que l'*action collective* peut temporairement léser les intérêts personnels, mais en même temps, elle est le fruit de l'action individuelle. Ce cadre d'analyse de la dette constitue une première rupture avec la conception contractuelle, universelle adoptée par l'économie standard. L'approche proposée par l'institutionnalisme américain nous permet de réintroduire au sein de l'analyse de la dette l'incertitude et la rareté comme moteurs de la mise en place d'institutions mais aussi le rôle des éléments traditionnels et coutumiers sur ce que l'on apparente à l'activité économique. Enfin, elle nous invite à réhabiliter le rôle des influences collectives et sociales sur les comportements individuels.

Ainsi, face à une approche de l'échange reposant sur des comportements de maximisation d'utilités individuelles, indépendantes du contexte et de l'environnement dans lesquels elles s'inscrivent, l'optique proposée ici affirme au contraire que l'analyse de l'action économique est inséparable des institutions qui encadrent le libre jeu des intérêts individuels.

Dans ce cadre qu'en est-il de l'échange marchand, peut-il être analysé comme une institution? Les institutionnalistes rejettent toute représentation "contractualiste du lien social" notamment matérialisée par l'échange marchand relevant d'un contrat complet librement consenti par les échangistes. En revanche les institutionnalistes s'opposent à la vision de la sphère économique comme un domaine autonome non-déterminé par le tissu, les relations sociales, thèse qui oppose définitivement *statut* et *contrat*. Le marché et la sphère marchande est pour eux un *construit social*.

Or, toute relation marchande est-elle déconnectée des rapports sociaux, des hiérarchies établies ou des liens de domination ? L'identification de deux logiques distinctes de l'échange marchand nous conduit à réhabiliter le rôle des droits et obligations dans une forme de lien marchand qui s'est révélée pertinente pour analyser les pratiques de dettes/créances observées dans notre contexte. Elle nous autorise par ailleurs à appréhender l'émergence de la logique contractuelle, anonyme comme déterminée par le contexte institutionnel local.

Place des droits et obligations dans le lien marchand : identification de deux logiques distinctes

C'est à Karl Polanyi et à certains de ses successeurs que nous empruntons une approche féconde de deux logiques antinomiques de la relation marchande habituellement identifiées au *marché*. Ce dernier revêt plusieurs formes décrites par Polanyi dont la forme marchande qui nie toute forme de hiérarchie et de différence de statut entre les co-contractants dans le cadre d'une relation limitée dans le temps. La dimension statutaire et la perpétuation de la relation au-delà de la transaction sont cependant ré-introduites au sein de la relation marchande par le biais de l'identification, par l'équipe de Jean-Michel Servet et sur la base des travaux de Polanyi, de deux logiques sous-jacentes distinctes :

celle de la *place de marché* et celle du *lien de clientèle* [Servet (dir.), 1999]. Le *lien de clientèle* qui caractérise une forme de relation marchande témoigne de la position dominante des droits et obligations qui préexistent et perdurent au-delà de la transaction.

Cette distinction nous permet d'analyser le positionnement respectif de la microfinance et des pratiques de dettes/créances prévalant au sein du réseau social comme deux figures antinomiques de l'échange marchand. Cependant, malgré la diversité des formes institutionnelles adoptées par les interventions en matière de microfinance, le point commun de ces interventions est de viser à l'expansion de l'accès à des services financiers formels, c'est-à-dire, à participer à une extension du marché. Dans ce contexte, la microfinance relèverait de la logique de la *place de marché*. Or, nous l'avons vu, cette logique est accompagnée d'une idéologie égalisatrice basée sur le déni total des principes hiérarchiques, des différences de statuts lesquels fondent la société. Deux limites peuvent cependant être opposées à cette idéologie qui transcende les dispositifs de microfinance.

La première limite provient du fait que les interventions en matière de microfinance puisent généralement sur les deux catégories de légitimité (anonymat versus relation personnalisée ou encore *horizontalité* versus *verticalité*).

La seconde limite résulte du paradoxe qui fait que la logique de la *place de marché* ne peut fonctionner sans la logique qui fonde le *lien de clientèle* et qui renvoie à ce qui fait tenir une société dans son ensemble. En d'autres termes, l'intervention des dispositifs de microfinance véhiculant une logique de place de marché s'inscrit dans un contexte institutionnel qui lui préexiste. Cette limite rejoint l'approche en termes de construction sociale des marchés développée précédemment en référence aux thèses institutionnalistes allant à l'encontre de la vision de la sphère économique comme un domaine autonome non-déterminé par le tissu, les relations sociales, thèse qui oppose définitivement *statut* et *contrat*.

Or, notre recherche se situe précisément dans cette optique : nos résultats illustrent le fait que l'insertion, l'appropriation, l'implantation des dispositifs de microfinance fondés sur une logique de *place de marché* se réalise au travers des logiques de *liens de clientèle* présentes dans notre contexte d'étude. La relation est *dialectique*, le processus d'*appropriation* est à la fois *individuel* et *collectif*.

La dette, principe institutionnalisé : illustration à partir de notre contexte d'étude

Quel est le rôle de la dette pour les ménages vivant dans les villages étudiés? La réponse à apporter à cette question peut sembler évidente. Elle l'est moins si l'on souhaite en écho à notre cadre théorique dépasser l'approche par la fonction économique immédiate de la dette. Cette approche, nous l'avons vu, suggère en effet que deux sources d'accès à la liquidité sont équivalentes seuls les caractéristiques contractuelles permettent de les différencier. Nous démontrons à partir d'observations empiriques que, dans notre contexte d'étude, l'acte de s'endetter ne se résume pas exclusivement à une fonction économique immédiate, elle est porteuse d'une construction historique des conditions de reproduction

économique et sociale de ces villages. Nous illustrons ce propos à partir de l'observation de trois grandes formes de « coïncidences » ou identités que nous semblent révéler les pratiques monétaires et financières observées dans les villages où nous avons séjourné. La première forme concerne l'analogie constatée entre deux formes de liens à *priori* distinctes : lien financier et lien social. En second lieu, les pratiques monétaires et financières observées dévoilent une grande proximité entre deux facettes distinctes d'une même réalité : l'épargne et le prêt. Enfin, la troisième « coïncidence » tient au fait qu'un individu occupe simultanément le rôle de *créditeur* et de *débiteur*. À l'issue de cette analyse empirique, la dette a une *double fonction* économique et sociale qui se déploie à deux niveaux : *individuel* et *collectif*. Un pas supplémentaire est franchi lorsque l'on identifie des logiques communes formant une norme générale de comportement vis-à-vis de la circulation de la monnaie et des richesses au travers du phénomène de la dette et qui apparentent cette dernière à une institution, c'est-à-dire à une forme de médiation entre les niveaux d'action individuels et collectifs. La dimension fonctionnelle des pratiques de dette/prêt constitue un mode de gestion de l'incertitude, celui-ci prend appui et est régulé au niveau du réseau social par le biais de liens sociaux plus ou moins étroits.

Or, contrairement au marché, le support procuré par le réseau social révèle deux éléments primordiaux pour notre recherche :

- La rupture opérée par le marché ou par l'entité étatique n'a pas eu lieu, la dette est assimilée à un rapport social liant des individus et des groupes : un individu ne peut perpétuellement faire valoir des droits sans jamais faire face à des obligations. Le prix ne solde pas la relation.
- Les critères d'inclusion et d'exclusion dans cette « organisation » de circulation monétaire ne se cantonnent pas à la solvabilité de chacun par rapport à un prix donné, le prix n'est pas le moyen discriminant pour que la relation s'établisse.

Ces deux caractéristiques correspondent à la logique de *lien de clientèle* décrite dans notre cadre théorique. La mise en lumière des logiques individuelles et collectives qui sous-tendent l'acte d'endettement nous permet d'appréhender comment ces logiques vont entrer en interaction avec les services financiers procurés par le dispositif de microfinance mettant en place une logique de *place de marché* et par conséquent elles nous permettent de dévoiler les processus individuels et collectifs d'appropriation de ce dispositif.

H2. Le microcrédit s'insère dans les flux de droits et obligations prévalant a sein du réseau social

L'accès au marché ne se résume pas à la disponibilité de l'offre

L'optique d'extension du marché financier formel ou d'inclusion des exclus véhicule l'idée

que l'accès au marché ne dépendrait que de l'arbitrage que chaque individu réalise à l'issue d'un calcul de l'utilité espérée que le bien ou le service doit lui procurer. L'établissement d'une relation contractuelle exprime de ce point de vue l'idée du caractère bilatéral de la relation qui se noue entre deux unités de décision. Les conditions d'accès à un bien, une ressource sont déterminantes mais pour que la relation s'établisse, elles doivent répondre aux besoins et caractéristiques du co-contractant (en l'occurrence l'emprunteur).

Or, peut-on réellement ramener les critères de justice sociale à une comparaison interindividuelle des *moyens* dont chacun dispose et considérer ainsi que les seuls critères d'exclusion seraient à rechercher soit au niveau des caractéristiques de l'offre dont certains ne pourraient remplir les conditions requises, soit à celui des caractéristiques de la demande émanant des ménages au sein de la population ciblée par le dispositif ? À partir de l'étude de certains déterminants non seulement individuels mais aussi collectifs de l'accès aux services de crédit procurés par l'IMF nous montrons qu'adhérer à cette conception revient à nier les mécanismes de production et reproduction des inégalités dans le contexte d'implantation du dispositif de microfinance. Nous mettons en évidence que l'insertion de la personne dans les réseaux « informels » d'accès à la liquidité accroît l'accessibilité des services du dispositif de microfinance. En d'autres termes, parmi la population du village, les bénéficiaires-emprunteurs de l'IMF s'avèrent être ceux qui disposent au préalable d'importantes opportunités d'emprunts informels et/ou de transferts privés de membres de la famille ayant migré aux Etats-Unis. Par ailleurs, une fois que la personne a obtenu le crédit de la microbanque, certains de ces réseaux sont mobilisés par le client pour s'assurer au travers du remboursement du crédit la *continuité de l'accès au microcrédit*.

Le recours aux sources "informelles" de liquidité est mis au service de la préservation du droit d'accès aux services de crédit de l'IMF

L'hypothèse théorique qui sous-tend le mécanisme incitatif du renouvellement du crédit est que la capacité de remboursement du montant emprunté à échéance (effectuée en une ou plusieurs tranches) constitue un révélateur approprié des profits générés par l'accès au microcrédit et donc du niveau de bien être de l'emprunteur.

Or, nous démontrons que le remboursement du crédit est susceptible d'être accompli grâce au recours au « secteur financier » informel. En effet, dans la mesure où le microcrédit est principalement dédié à des dépenses non-productives, il ne fait bien souvent que différer la contrainte de liquidité laquelle est réglée en dernière instance par le recours aux transferts privés ou à d'autres sources de prêt et, au mieux, il résout en partie seulement ou temporairement le problème de la disponibilité financière. En effet, la rareté relative de la liquidité qui caractérise le contexte d'étude suggère que préserver l'accès à la source de crédit procurée par l'IMF constitue un enjeu individuel de taille pour les emprunteurs pour qui cette source de liquidité constitue d'abord un instrument essentiel de lutte contre l'incertitude sur les revenus et les dépenses et la rareté relative ou inter-temporelle en liquidité. Dans cette optique, les stratégies adoptées dépassent bien souvent le cadre de l'action individuelle et s'appuient sur un recours prononcé aux

réseaux informels d'accès à la liquidité.

Au total, les emprunteurs de la microbanque continuent à mélanger les différentes modalités pour obtenir de la liquidité et participent ainsi à l'entretien du système d'« enchaînement des dettes », la substitution est donc dite *limitée*. Ces résultats qualitatifs sont confirmés par une analyse statistique et économétrique qui démontre que l'accès au microcrédit ne va pas à l'encontre de l'endettement auprès de l'entourage et n'induit pas non plus de réduction de l'offre de liquidité envers l'entourage.

La relation *dialectique* est validée au travers de la forte interaction qui s'établit : le microcrédit s'insère dans l'ensemble des relations de dettes / créances que les personnes, ménages tissent avec leur entourage. Il les fait évoluer, en génère de nouvelles et en renforce d'autres. Parallèlement, ces pratiques jouent un rôle décisif dans la performance de l'IMF appréhendée au travers des taux de remboursement. Cette interaction révèle selon nous l'importance pour les ménages de préserver la porte ouverte aux différentes sources de liquidité. Microcrédit et pratiques informelles de liquidité sont mobilisés tour à tour par le ménage et mis l'un au service de l'autre afin de générer une plus grande marge de manœuvre pour le ménage dans la gestion temporelle des différents flux de liquidité. Dans cette optique il ne s'agit pas de substituer les « droits d'accès » à des ressources, même si ceux qui prévalent au sein du réseau social sont autant de sources d'obligations, mais de les faire interagir. La relation n'est donc pas *univoque*, elle est *dialectique*.

Le microcrédit autorise donc la personne, le ménage à remplir certaines obligations envers le réseau social et favorise ainsi l'acquisition de nouveaux *droits* à faire valoir dans un futur plus ou moins proche. À l'inverse, le recours au réseau social pour rembourser le crédit contracté auprès de la microbanque permet à l'emprunteur de ne pas défaillir et autorise ainsi la reproduction du droit d'accès à la liquidité de la microbanque. L'acquisition de ce droit émane des principes mêmes qui guident le fonctionnement de l'IMF et qu'organise le mécanisme dit du renouvellement du crédit.

Ces résultats comportent une double implication pratique :

La sauvegarde du *droit d'accès* à la liquidité procurée par la microfinance justifie le recours à une forme d'action collective pour faire face aux exigences de remboursement, elle motive également l'adoption de stratégies collectives et individuelles pour « mettre à profit » et ajuster au mieux l'offre relativement indifférenciée de l'IMF aux besoins différenciés des emprunteurs.

H3. La régulation de l'offre et la demande s'appuie sur des actions individuelles et collectives

Explorant l'évolution des comportements d'emprunt des clients du dispositif de microfinance étudié, notre analyse dévoile un décalage croissant entre les montants empruntés par les clients du dispositif étudié et les règles d'augmentation régulière des

montants prêtés au cours des renouvellements du crédit établies par le dispositif.

Ce décalage croissant laisse aussi émerger une hétérogénéité des besoins financiers entre les membres d'un même groupe solidaire. Une fois encore l'action collective s'avère avantageuse pour les emprunteurs dans la mesure où elle leur permet de rendre l'offre de l'IMF adéquate à leurs besoins évalués *collectivement*. Cependant, en s'inscrivant dans une voie intermédiaire de la dialectique proposée par Hirschman (*défection et prise de parole*), cette modalité d'action est génératrice d'une forme nouvelle d'asymétrie d'information pour l'IMF.

Adapter collectivement la demande à l'offre afin de sauvegarder le droit d'accès aux services de crédit de l'IMF

C'est sur ce résultat que nous aimerions revenir. L'arbitrage supposé par la théorie économique standard suggère que les emprunteurs ont le choix. Or, le postulat de notre réflexion est que tout processus de décision individuel résulte de trois critères principaux ou contraintes qui se conjuguent : le contexte marqué par l'incertitude et la relative rareté des sources de liquidité, le respect des obligations sociales, communautaires et la dimension hiérarchique des positions sociales qui en découlent.

Revenons à la question essentielle de l'acquisition ou la sauvegarde de « droits d'accès » à la liquidité. Dans cette optique plusieurs observations s'imposent. Le processus intéressant que nous constatons ici est la mise en place de dynamiques individuelles et surtout collectives permettant aux emprunteurs dont les besoins en liquidité sont supérieurs aux montants procurés par l'IMF et aux emprunteurs n'éprouvant pas de besoin légitimant de solliciter un crédit d'équilibrer *collectivement* leur demande face à l'offre indifférenciée de l'IMF. Considérons la deuxième catégorie d'emprunteurs : ceux n'éprouvant pas le besoin d'emprunter à chacun des cycles de crédit. Quels motifs les poussent à adhérer à cette stratégie ?

Par-delà l'augmentation progressive des montants prêtés, le renouvellement du crédit au cours des cycles de crédit successifs, organise en quelque sorte la *reproduction* d'un *droit d'accès à la liquidité*. Dans ce cadre, nos résultats nous enseignent que la stratégie adoptée vise au fond à faire-valoir et préserver le *droit d'accès* à la liquidité que pourvoit l'IMF au travers de ses services de crédit.

Or, du point de vue du bénéficiaire du microcrédit ces deux actions sont étroitement liées, elles répondent à deux motivations.

La première traduit le souci de ne pas « gâcher » (selon les termes employés par certains de nos interlocuteurs) cette opportunité ni pour soi-même ni pour les autres en cas de décalage entre l'offre et ses besoins propres. Or, il semble que lorsque l'emprunteur fait profiter quelqu'un d'autre de l'accès à cette liquidité, cette action lui bénéficie également. Il est probable que la démarche de faire profiter quelqu'un d'autre génère de la part de cette personne des obligations que l'emprunteur pourra précisément faire-valoir dans un futur plus ou moins proche. La stratégie est donc génératrice pour cette catégorie d'emprunteurs de nouveaux flux de droits. Ajoutons que s'il est remboursé intégralement et à temps, ce crédit prêté donne accès à un nouveau crédit de montant

supérieur. Au total donc, les emprunteurs font interagir et s'auto-entretenir deux sources distinctes de droits d'accès à la liquidité régulées par des règles différentes afin d'assurer à la fois la gestion de l'incertitude ou encore faire face à l'inadéquation inter-temporelle des flux de liquidité.

La nature répétée de la relation entre le prêteur et l'emprunteur, analysée en termes de droits d'accès, joue un rôle central dans l'incitation à rembourser. Elle favorise à la fois le recours à l'entourage pour conserver le droit d'accès et l'émergence de stratégies collectives de gestion de ce droit d'accès. Ces dernières semblent faire écho à la gestion collective de la liquidité, mise en place et régulée au niveau du réseau social, décrite au cours de la deuxième partie.

Le microcrédit procure de la liquidité mais il donne également du temps. Consacré à la gestion inter-temporelle des flux de liquidité par les ménages, il se positionne en complémentarité de l'ensemble des autres dettes et permet aux jeux sociaux de s'épanouir. Ces éléments sont dédiés –dans le contexte des communautés indigènes étudiées- à l'activation, l'intensification et l'accélération de la circulation de l'argent au sein de la famille et du réseau social. Au total, ces stratégies participent à positionner l'accès aux services de crédit procurés par l'IMF au sein de l'entrelacs de *droits* et d'*obligations*, que matérialisent les liens de dettes/créances au niveau du réseau social.

Implications pratiques pour les interventions en microfinance

Du point de vue du dispositif, nous l'avons souligné, cette inadéquation constatée entre l'offre indifférenciée et les besoins différenciés constitue une « brèche » source d'asymétrie d'information sous forme d'aléa moral pour l'IMF. En effet, si rendre les marchés financiers accessibles aux plus pauvres constitue dorénavant une préoccupation partagée, il s'agit également de promouvoir des dispositifs viables et durables. Dans cette optique et afin de surmonter les asymétries d'information, de nombreux travaux tant académiques que pratiques insistent sur la nécessité de mettre en place un certain nombre d'incitations individuelles pour atteindre des taux de remboursement élevés. L'augmentation régulière du montant prêté basée sur la performance du remboursement des prêts antérieurs a été promu comme l'un des mécanismes incontournables pour inclure les plus pauvres sans renier l'objectif d'autonomie financière. Ce mécanisme incitatif a été largement valorisé par bon nombre de promoteurs de la microfinance lesquels illustrent sa portée, tant du point de vue de la viabilité financière que de la réduction de la pauvreté, au travers d'expériences prometteuses comme FINCA-Uganda, CRECER ou CARD [Microcredit Summit, 2000]. Or, nos observations remettent en cause la portée explicative des hypothèses de comportement de l'emprunteur qui sous-tendent la mise en œuvre de ce mécanisme. Nous montrons en effet que le mécanisme du « progressive lending » en générant ces stratégies collectives et individuelles engendre une nouvelle source d'*aléa moral* pour l'IMF. La nature répétée de la relation semble constituer une incitation à rembourser plus forte. Améliorer l'ajustement de son offre afin, entre autre, de se préserver des comportements « opportunistes » et réduire le risque associé à ces stratégies collectives et individuelles, impliquera pour le dispositif de tendre davantage vers une relation fondée une réelle négociation, sur des règles véritablement

partagées, une convention qui aille au-delà des principes.

H4. La nécessité de tenir compte des mécanismes de reproduction des inégalités

Derrière la description des mécanismes collectifs d'appropriation d'un dispositif de microfinance analysée en termes d'insertion des services offerts par ce dernier dans les pratiques de dettes/créances de ses clients apparaît en filigrane le processus de reproduction des inégalités socio-économiques et son rôle dans l'appropriation d'un dispositif de microfinance. Notre postulat de départ renvoie à une question théorique visant à s'interroger sur la validité des modèles qui analysent au travers de la matrice de l'échange marchand anonyme, qui « *neutralise momentanément les identités sociales et les différences de ses acteurs* » [Servet, 2006b :12], deux types distincts d'échanges. L'accès à la liquidité au travers des relations de dettes/créances que les personnes tissent et l'accès à la liquidité procuré par l'IMF au travers du microcrédit relèvent de deux logiques distinctes : *lien de clientèle* et *place de marché*. Réhabiliter deux logiques distinctes qui président à la logique dite marchande nous a permis de réhabiliter la distinction de statut qui fonde les relations de dettes/créances informelles. Ces inégalités de statut ne sont pas cantonnées aux interactions au sein de la sphère sociale, elles influent également l'accès au marché, c'est-à-dire aux relations marchandes obéissant à la logique de la *place de marché*. Au total donc, réhabiliter le rôle de la hiérarchie au travers des droits et obligations nous a permis de mettre en évidence le rôle du statut social et des inégalités qui en découlent sur l'appropriation d'un dispositif de microfinance.

Le postulat théorique débouche donc sur des implications pratiques, importantes pour l'action. Le rôle du statut social doit être pris en compte à un double niveau :

- Entre les bénéficiaires/clients du dispositif et les non-bénéficiaires ;
- Entre bénéficiaires-clients de l'IMF

Au total, la mise en place d'interventions réellement inclusives dans le domaine des services financiers doit tenir compte des processus non seulement individuels mais également collectifs d'appropriation du dispositif de microfinance.

Bibliographie

- ADAMS, Dale W. FITCHETT, D. A 1994 (eds), *Finance informelle dans les pays en voie de développement*, Paris : Presses Universitaires de Lyon, 394 p.
- AGASSI, Joseph. 1960, « Methodological individualism », *British journal of sociology*, vol. 11, pp. 244-270.
- AGLIETTA, Michel. et ORLÉAN, André. 1998 (eds), *La monnaie souveraine*, Paris : Editions Odile Jacob, 398 p.
- 2002 (eds), *La monnaie , entre violence et confiance*, Paris : Editions Odile Jacob, 377 p.
- AIMS-Seep. 2001, *Connaître la clientèle des IMF : outils d'analyse pour les praticiens de la microfinance*, USAID/SEEP (1998); traduction française : GRET, 375 pages.
- AKERLOF, George. 1970. « The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism », *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 84(3), pp. 488-500.
- ALBARRAN, Pedro. ATTANASIO Orazio. 2002, « Do Public Transfers Crowd Out Private Transfers? Evidence from a Randomized Experiment in Mexico ». United Nations University, *Discussion paper* No. 2002/6.
- ARISTOTE. 1965, *Éthique à Nicomaque*, Paris : Flammarion.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION, Beatriz. MORDUCH, Jonathan. 2000, « Microfinance beyond group lending », *Economics of transition* 8, no. 2 : 401-420.

- 2004, « Microfinance: Where do we stand? » forthcoming in Charles Goodhart (ed.), *Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links*, London: Macmillan/Palgrave.
- 2004, *The economics of microfinance*, Boston : The MIT press, 352 p.
- ARREDONDO CASILLAS, Edgar. 2003, *El estudio para el desarrollo y fortalecimiento de Instituciones Financieras Rurales en las regiones marginadas de Oaxaca : características económicas, demográficas y financieras del estado y de las regiones seleccionadas para recibir asistencia técnica*, Informe preparado para el Banco Mundial.
- ASSIDON, Elsa. 1996, « L' « approfondissement financier » : épargne et crédit bancaires », in *Revue Tiers-Monde*, Tome XXXVII, n°145, Janvier-mars, pp. 153-173.
- BALLET, Jérôme. MAHIEU, François-Régis. 2003, *Éthique économique*, Paris: ellipses (coll. Mise au point), 78 p.
- BANQUE MONDIALE. 1989, *Rapport sur le développement dans le monde 1989. Systèmes financiers et développement*. Banque Mondiale, Washington, 281 pages.
- BARHAM Bradford. BOUCHER, Stephen. CARTER, Michael. 1996, « Credit constraints, credit unions, and small-scale producers in Guatemala » , *World Development*, Vol. 24, No. 5, pp. 793-806.
- BARDHAN, Pranab. 1989, *Economic theory of agrarian institutions*, Oxford [England] : Clarendon Press, 408 pages.
- BARRO, Robert. J. 1974, « Are Government bonds net wealth ? » *Journal of Political Economy* 82, novembre-décembre : pp. 1095-1117.
- BAZZOLI, Laure. 1999, *L'économie politique de John R. Commons. Essai sur l'institutionnalisme en sciences sociales*, Paris : L'harmattan, 234 p.
- BAZZOLI, Laure. DUTRAIVE, Véronique. 1997, « Approches de la notion de confiance dans les théories économiques des institutions : du calcul au compromis », in Bernoux et Servet [eds.], pp.- 391-415.
- BECKER Gary. S. 1974, « A theory of social interactions » , *Journal of Political Economy*, 82, novembre-décembre : pp. 1063-1093.
- BELL, Clive. 1990, « Interactions between institutional and informal credit agencies in rural India », *World Bank Economic Review* 4, 3, pp. 297-327.
- BELL, Clive, SRINIVASAN, T.N. UDRY, Christopher. 1997, « Rationing, spillover, and interlinking in credit markets: the case of rural Punjab », *Oxford Economic Papers*, 49:557-585.
- BERNOUX, Philippe. SERVET, Jean-Michel. 1997 (eds) *La construction sociale de la confiance*, Paris : AEF/Montchrestien, 486 p.
- BERTAUX, Daniel. 2005, *L'enquête et ses méthodes. Le récit de vie*, Paris : Nathan Université, 2^{ème} édition, 127 p.
- BERTAUX, Daniel. KHOLI, Martin. 1984, « The life story approach: a continental view », *Annual Review of Sociology*, 10, pp. 215-237.
- BESLEY, Timothy. 1995, « Non-market institutions for credit and risk sharing in low-income countries », *Journal of Economic Perspectives*, 9: 3, 115-27.

- BESLEY, Timothy. JAIN, Sanjay., CHARALAMBOS, T. 2001, « Household participation in formal and informal institutions in rural credit markets in developing countries : evidence from Népal ». Background paper prepared for World Development report 2001/2002 : institutions for markets.
- BLANC, Jérôme. 1998, *Les monnaies parallèles. Approches historiques et théoriques*, Thèse de doctorat de Sciences Economiques, Université Lyon 2, 738 p.
- 2000, *Les monnaies parallèles*. Paris, L'Harmattan, 351 p.
- BLAUG, Mark. 1980, *The methodology of economics or how economists explain*, Cambridge : Cambridge Surveys of Economic literature, 296 p.
- BLOY, Eddy. DUPUY, Claude. 1990, « Adaptation des règles de gestion aux contraintes du financement informel : réflexion dans le cadre du contexte africain », *in* : Hénault et M'Rabat (eds), pp. 65-76.
- BLUNDO, Giorgio. OLIVIER DE SARDAN, Jean-Pierre. 2003 (dir.), *Pratiques de la description*, Paris : Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales, coll. Enquête, n°3, 223 pages.
- BOSE, Pinaki. 1994, *Formal-informal sector interaction in rural credit markets*, State University of New York at Cortland, mimeo.
- BOUCHER, Stephen. GUIRKINGER, Catherine. 2005, « Risk, Wealth and Sectoral Choice in Rural Credit Markets », UC /Davis, *en cours de publication*.
- BOUCHER, François. SALAS CASASOLA, Ina. REQUIER-DESJARDINS, Denis. CARIMENTRAND, Aurélie. 2005, « Les systèmes agroalimentaires localisés peuvent-ils s'inscrire dans une stratégie de lutte contre la pauvreté par le renforcement des capacités ? », Communication à la 5^{ème} conférence sur l'approche en termes de Capacités : « Savoirs et actions publiques », UNESCO, Paris, 11-14 septembre 2005.
- BOUQUET Emmanuelle. CRUZ Isabel. 2002, « Construir un sistema financiero al servicio del desarrollo rural », AMUCSS, Comisión de Desarrollo Rural, 118 p.
- BOUQUET, Emmanuelle., BRUSKY, Bonnie., MORVANT, Solène. 2003, « Les méthodes participatives appliquées à la microfinance : deux expériences avec la méthodologie d'étude de marché de Microsave Africa », *in* SERVET et GUÉRIN (éd.), *Exclusion et liens financiers. Rapport 2003*, Paris: Economica.
- BOUMAN, F.J.A. HOSPES, Otto. 1994 (eds.), *Financial landscape reconstructed: the fine art of mapping development*, Boulder, CO: Westview Press.
- Bouman, F.J.A. 1994, « Informal Rural Finance: An Aladdin's Lamp of Information », *in* Bouman et Hospes (eds.), 9 p.
- BOURDIEU, Jérôme. HEILBRON, Johan. 2006, « La signification sociale de l'argent : Préface à l'édition française », *in* Zelizer, pp. 11-19.
- BOURDIEU, Pierre. 1986, « An Antinomy in the Notion of Collective Protest », *in* *Development, Democracy, and the Art Of Trespassing : Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, A. Foxley, M.S. McPherson, C. O'Donnell eds, Notre Dame (Indiana), University of Notre Dame Press, 1986, Paperback edition, 1988, p. 301-302.
- BOURRICAUD, François. 1977, *L'Individualisme institutionnel, essai sur la sociologie de Talcott Parsons*, Paris : PUF, 352 p.
- BUSCAIL, Isabelle. 2004, « Étude de terrain au Mexique, CAME, État de Mexico et Kaxa

- Taon, État de Oaxaca», Institut Universitaire d'Études du Développement, Genève, 70 p.
- CAILLÉ, Alain. 1993, « Ce que donner veut dire. Don et intérêt », *in* : MAUSS (1993), *Ce que donner veut dire*, Paris : La Découverte, pp. 3-11.
- 1998, « Notes sur la question de l'origine du marché et de ses rapports avec la démocratie », *in* : Servet et al. (eds), pp. 131-146.
- CAMPOS, Pilar. 1998, « Las Tandas en México : un enfoque de acción colectiva », *Sociológica*, 13 : 37, pp. 189-209.
- CGAP. 2001, « Commercialisation et dérive de la mission des IMF. La transformation de la microfinance en Amérique Latine », Étude spéciale n°5, 24 p.
- CHAMOIX, Marie-Noëlle. 1981, *Indiens de la Sierra, la communauté paysanne au Mexique*, Paris : L'harmattan.
- 1987, « La roue de l'infortune et le développement. Stratégies de mobilité sociale dans un village mexicain (1970-1980) », *Cahier des Sciences Humaines*, n° 23 (2) ; pp. 197-213.
- 1993, « Ruses du prêteur, ruses de l'emprunteur : les difficultés du crédit invisible », *in* Chamoux et al. (sous la direction de), pp. 167-188.
- COATE, Stephen. RAVALLION, Martin.
- 1993, « Reciprocity without commitment : characterization and performance of informal insurance arrangements », *Journal of Economic Development*, vol. 40 (1), pp. 1-24.
- COMMONS, John. 1934, *Institutional Economics - Its place in political economy*, Tomes 1 et 2, New Brunswick et New Jersey, Transaction Publishers.
- CONNING, Jonathan. 1999, « Outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending », *Journal of Development economics*, 60 :1, pp. 51-77.
- CORDONNIER, Laurent. 1997, *Coopération et réciprocité*, Paris : PUF, (coll. Sociologies), 209 p.
- 1994, « L'échange, la coopération et l'autonomie des personnes », *Revue du Mauss*, Deuxième semestre, n°4, p. 94.
- COREI, Thorstein. 1995, *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*, Paris : Economica (poche), 112 p.
- COX, Donald. 2002, « Private inter-household transfers in Vietnam in the early and late 1990s », Boston college *Working papers in economics*, n°524, 43 p.
- COX, Donald. JIMENEZ, Emmanuel. 1990, « Achieving social objectives through private transfers, A Review », *The World Bank Research Observer*, vol.5, n°2 (july), pp.205-218.
- DAGGER, William M. 1989, « Instituted process and enabling myth : the two faces of the market », *Journal of Economic Issues*, vol. XXIII, n°2, june, pp. 607-615.
- DEATON, Angus. 2005, « Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption », *mimeo*, Research Program in Development Studies and Center for Health and Wellbeing, Pinceton University, 20 P.
- DEFALVARD, Hervé. 1992, « Critique de l'individualisme méthodologique revu par

- l'économie des conventions », *Revue économique*, vol. 43 (1), pp. 127-143.
- 1994, « Marchés et développement économique », *Cahier des Sciences Humaines*, vol. 30, n°12, pp.53-77.
- DEHOUE, Danièle. 1990, *Quand les banquiers étaient des Saints, 450 ans de l'histoire économique et sociale d'une province indienne du Mexique*, Paris, éditions du Centre National de la Recherche Scientifique.
- 1993, « La réglementation du crédit, quelques définitions », in Chamoux *et al.* (sous la direction de), pp. 3-9.
- 2003, *La géopolitique des Indiens du Mexique, du local au global*, Paris : CNRS, 234 p.
- DEL CARMEN ANGULO SALAZAR, Lourdes. 2004, « El acceso al crédito gubernamental para mujeres campesinas :¿Un derecho, una ayuda o una oportunidad ? » in : Villareal (coord.), pp.179-203.
- DE LEÓN PASQUEL, Lourdes. 2001 (dir.), *Costumbres, leyes y movimiento indio en Oaxaca y Chiapas*, México : CIESAS/Porrúa, 326 p.
- DELLA VOLPE, Galvano. 1974, *Rousseau et Marx et autres écrits*, [Rousseau e Marx e altri saggi di critica materialistica, 1956] Trad. Robert Paris, Paris : Grasset, 330 p.
- DESJEUX, Dominique. 1998, « Les échelles d'observation en sociologie », in : Vinokur (coord.), pp. 359-361.
- DERCON, Stefan. 2003, « Income risk, coping strategies, and safety nets ». *The World Bank Research Observer*, vol. 17, no. 2 (Fall 2002), pp. 141-166.
- DEVELOPPEMENT INTERNATIONAL DESJARDINS. 1998, « Estudio de caso :las cajas solidarias de México », Cuaderno 12, marzo, 80 p.
- Devineau, Julie.2003, « Analyse du terrain réalisé dans la Sierra Norte de Oaxaca », document non-publié, CEMCA, juillet 2003, 52 p.
- 2003b, « Les associations de municipes dans l'Etat d'Oaxaca, Mexique, entre l'action collective et la politique institutionnelle. Le cas de l'*Unión Liberal de Ayuntamientos* du district d'Ixtlán », Communication au colloque international "L'Amérique latine au-dela des crises". Grenoble, 21 novembre 2003.
- DIAGNE, Aliou. 2000, « Design and Sustainability Issues of Rural Credit and Savings Programs: Findings From Malawi », *Policy Brief* No. 12, IFPRI, Washington.
- DOLIGEZ, François. 2002, *Innovations financières, financement du développement et dynamiques rurales. Études comparées au Bénin, en Guinée et au Nicaragua*. Thèse de doctorat en sciences économiques. Université Paris X-Nanterre. UFR de Sciences économiques, 606 pages.
- DUBOIS, Jean-Luc. MAHIEU, François-Régis. 2003, « Personnalisme, capacités et durabilité. Fondements éthiques pour un développement socialement durable d'Emmanuel Mounier à Emmanuel Levinas ». Communication à la 3^{ème} conférence sur l'approche des capabilités, Université de Pavie, 7-9 septembre.
- DUGGER, William. 1989, « Instituted Process and Enabling Myth: The Two Faces of the Market », *Journal of Economic Issues*, Vol. 23, (June) : pp. 607-515.
- DUMONT, Louis. 1983, *Essai sur l'individualisme. Une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne*. Paris : Editions du Seuil, 268 p.

- 1985, *Essai sur l'individualisme*. Une perspective anthropologique sur l'idéologie moderne, Paris : Editions du Seuil, 310 p.
- DUPUY, Francis. *Anthropologie économique*, Paris : Armand Colin (coll. Coursus), 186 p.
- EDGCOMB, Elaine. BARTON, Susana. 1998, *Social intermediation and microfinance programs: A literature review*. Washington, DC: USAID, Microentreprise Best Practices.
- EGLI, Dominik. 2004, « Progressive Lending as an Enforcement Mechanism Microfinance Programs ». *Review of Development Economics*, 8 : 4, 505–520.
- ELSTER, Jon. 1986, *Le laboureur et ses enfants. Deux essais sur les limites de la rationalité* [States that Are Essentially by-products. Imperfect Rationality : Ulysse and the Sirens, 1983], Trad. A. Gerschanfeld, Paris : Editions de Minuit, 199 p.
- EVANS, Timothy. ADAMS, Alayne. MOHAMMED, Rafi. 1999, « Demystifying Nonparticipation in Microcredit : A population-based analysis », *World Development*, vol. 27, No.2, pp. 419-430.
- FAFCHAMPS Marcel. 1992, « Solidarity networks in preindustrial societies : rational peasants with moral economy », *Economic development and cultural change*, vol. 41, n°1 : pp. 147-174.
- FAVEREAU, Olivier. 1989, « Marchés internes, marchés externes », *Revue Economique*, vol. 40, n°2, Mars, pp. 273-328.
- 1995, « Développement et économie des conventions », in : Hugon et al. (eds), pp. 179-199.
- 2004, « Règles, organisation et apprentissage collectif : un paradigme non standard pour trois théories hétérodoxes », in : Orléan (ed), pp. 137-163 .
- FLORES, M. BRATESCU, A. MARTÍNEZ, J-O. OVIEDO, J. ACOSTA, A., 2002, « Centroamérica : El impacto de la caída de los precios del café », *Estudios y perspectivas* No.9, CEPAL, México.
- FLORO, Maria. YOTOPOULOS, Pan. 1991, *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics*. Westview Press, Boulder, CO.
- FLORO, Maria.. RAY, Debraj. 1997, « Vertical links between formal and informal financial institutions », *Review of Development Economics*, 1 (1), pp. 34-56.
- Freire, Sandra.2006, «Impact of HIV/AIDS on saving behavior in South Africa », en révision pour le *Journal of African Economies*.
- FROBERT, Laurent., FERRATON, Cyrille. 2001, *L'enquête inachevée. Introduction à l'économie politique d'Albert O. Hirschman*, Paris : PUF (coll. « Sciences, Modernités, Philosophie »), 270 p.
- GÉNÉREUX, Jacques..2000, *Économie politique*. 2. Microéconomie, Paris : Hachette (coll. *Supérieur*), 3^{ème} édition, 157 p.
- GENTIL, Dominique. FOURNIER, Yves. 1993, *Les paysans peuvent-ils devenir banquiers ? Épargne et crédit en Afrique*, Paris : Syros (coll. « Les ateliers du développement »), 271 p.
- GENTIL, Dominique, HUGON, Philippe. 1996, « Au-delà du dualisme financier », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars, pp. 7-13.

-
- GHATAK, Maitreesh. 1999, « Group lending, local information and peer selection », *Journal of Development Economics*, **60**, 27-50.
- GIBBONS, David. MEEHAN, Jennifer. 2000, « The Microcredit Summit's challenge working towards insitutional financial self-sufficiency while maintaining a commitmentto serving the poorest families », Microcredit Summit publications and resources, site web : <http://www.microcreditsummit.org/papers/challenge.htm>
- GIRARD, René. 1974, *La violence et le sacré*. Paris : Grasset. 451 p.
- GODBOUT, Jacques. 1992, (en collab. avec A. Caillé), *L' esprit du don*, Paris : La découverte, 345 p.
- 1994, "L'état d'endettement mutuel", *Revue du MAUSS*, 2^{ième} semestre n°4, pp. 205-219.
- GOUY-GILBERT, Cécile. 1993, La solidarité à crédit: parentèle et voisinage au Michoacán, in CHAMOIX *et al.* (coords.) (1993), pp. 189-203.
- GRANOVETTER, Mark. 1992, « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », in : Mark Granovetter, Richard Swedberg (eds) *The sociology of economic life*, New-York : Westview Press, pp. 53-84.
- 2000, *Le marché autrement, essais de Mark Granovetter*, Trad. This-Saint Jean Isabelle, Paris: Desclée De Brouwer, (coll. « Sociologie économique »), 238 p.
- GREENBERG, James.B. 1993, « Five hundred years of credit among the Mixe of Oaxaca : the formation and transformation of syncretic versions of capitalism », 45 pages. In : James B. Greenberg (1993), *Guía a los documentos para la historia Mixe en el Archivo del Juzgado de Villa Alta. El Archivo General de la Nación y el Archivo General del Estado de Oaxaca*, CIESAS, Instituto Oaxaqueño de las Culturas.
- 1967, « Financial structure and economic development », in : Gurley and Shaw, *Economic Development and cultural change*, pp. 257-268.
- GUERIN, Isabelle. 2000, *Pratiques monétaires et financières des femmes en situation de précarité. Entre autonomie féminine et dépendance*, Thèse de doctorat de sciences-économiques, Université Lumière Lyon 2, 627 pages.
- 2001, « L'inscription sociale des processus de décision », Journées du CLERSE (Centre lillois d'études et de recherches sociologiques et économiques) : l'organisation sociale de l'économie, Villeneuve d'Ascq, 5-6 juin.
- 2002, « Les pratiques financières des femmes entrepreneurs. Exemples sénégalais », *Revue Tiers-Monde*, octobre-décembre, n°172, pp. 829-847.
- 2006, « Women and money : multiple, complex and evolving practices », *Development and Change*, volume 37, n°3, à paraître.
- GODQUIN, Marie. 2004, « Microfinance repayment performance in Bangladesh: How to improve the allocation of loans by MFIs? » *World Development*, 32 (11), 1909-1926.
- GUERRIEN, Bernard. 2000, *Dictionnaire d'analyse économique*, Paris : La Découverte (coll. « Repères »), 540 p.
- GURLEY, John.G. SHAW, Edward.S. 1955, « Financial Aspects of Economic Development », *American Economic Review*. 45 (September), pp.515-38.
- HASHEMI, Syed. 1997, « Those left behind: a note on targeting the hardcore poor », in:

- Wood et Sharif (eds), pp. 249-256.
- HECKMAN, James. 1976, « The common structure of statistical models of truncation, sample selection and limited dependent variables and a simple estimator for such models », *Annals of Economic and Social measurement*, 5, pp. 475-492.
- 1979, « Sample selection bias as a specification error », *Econometrica*, 47, pp 507-513.
- HÉNAFF, Marcel. 2002, *Le prix de la vérité. Le don , l'argent, la philosophie*, Paris: Seuil, 547 p.
- HILL, M.T. 2003, « Development as empowerment », *Feminist Economics*, n° 9 (2-3), pp. 117-135.
- Hirschman, Albert O. 1986, *Vers une économie politique élargie* , Trad. A. O. Hirschman et I. Chopin (recueil de textes), Paris : les Éditions de Minuit (coll. « Le sens commun »), 111 P.
- 1987, The new Palgrave -A Dictionary of economics- vol.2, edited by Eatwell, J., Milgate, M., Newman, P., Macmillan Limited Press, London, pp. 219-224.
- 1995, *Défection et prise de parole . Théories et applications* [Exit, voice and loyalty. Responses to Decline in Firms, Organizations and States, 1970] Trad. Cl. Besseyrias, Paris : Fayard, 212 p.
- Hoff, Karla., Stiglitz, Joseph .E. 1990, « Imperfect Information and Rural Credit Markets--Puzzles and Policy Perspectives », *World Bank Economic Review*, Oxford University Press, vol. 4(3), pp. 235-250.
- 1997, « Moneylenders and bankers: price-increasing subsidies in a monopolistically competitive market », *Journal of Development Economics* 52, 429–462.
- HUGON, Philippe. 1996, « Incertitude, précarité et financement local : le cas des économies africaines », *Revue Tiers Monde*, t. XXXVII, n° 145, janvier-mars, pp. 13-41.
- HUGON, Philippe. POURCET, Guy. QUIERS-VALETTE, Suzanne. 1995 (eds.) *L'Afrique des incertitudes*, Paris, PUF/IEDES, 271 p.
- HULME, David. MOSLEY, Paul. 1996, *Finance Against Poverty*, London: Routledge.
- HULME, David. 1997, « Impact assessment methodologies for microfinance: A review » Washington, DC: AIMS-USAID/ Management Systems International.
- HUPPI, Monica. FEDER, Gershon. 1990, « The role of groups and credit cooperatives in rural lending », *World Bank Economic Review*, septembre, pp. 187-204.
- INEGI, - XIIème Censo General de Población y Vivienda 2000.
- JAFFEE, Dwight M. RUSSELL, Thomas. 1976. « Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing », *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 90(4), pages 651-66.
- JAIN, Sanjay. MANSURI, Ghazala. 2000, « A little at a time: the use of regularly scheduled repayments in microfinance programs », mimeo, GWU.
- JENNY, Jacques. 2000, « Introduction : quelles logiques de recherches ? », in : L'analyse des trajectoires, ressources qualitatives et quantitatives, *Revue de sociologie et d'anthropologie*, UTINAM, pp. 20-48.

- KARLAN, Dean. 2001, « Microfinance impact assessments : the perils of using new members as a control group », *The Journal of Microfinance*, vol.3, no. 2, Fall 2001.
- KAUFMANN, Jean-Claude. 1996, *L'entretien compréhensif*, Paris : Nathan Université, 127 p.
- KOCHAR, Anjini. 1997, « An empirical investigation of rationing constraints in rural credit markets in India », *Journal of Development Economics*, 53:339-371.
- LAFFONT, Jean-Jacques. 1975, « Macroeconomic Constraints, Economic Efficiency and Ethics: An Introduction to Kantian Economics », *Economica*, vol. 42, pp. 430-437.
- LAMBERT, Agnès. CONDÉ, Kéfing. 2002, « Le secteur endogène va-t-il disparaître ? Tontine, « usuriers » et Crédit Rural de Guinée », *Revue Tiers-Monde*, octobre-décembre, n°172, pp. 829-847.
- LARTIGUE, François. 1993, « Hiérarchie et dette dans les villages indiens de la Huastèque », in CHAMOUX et al. (coords.) (1993), pp.161-166.
- Latouche, Serge. 1994, « Marché et marchés », *Cahier des Sciences Humaines*, vol. 30, n°12, pp. 35-53.
- 1998, « Le concept de marché, sociétés marchandes et sociétés de marché », in : Servet et al. (eds.), 1998, pp. 147-175.
- LAVILLE, Jean-Louis. LEVESQUE, Benoît. THIS-SAINT JEAN, Isabelle. 2000, « Préface : La dimension sociale de l'économie selon Granovetter », in : Granovetter (2000), pp. 9-33.
- LELART, Michel. 1990 (dir.), *La tontine : pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, Montréal : AUF, 357 p.
- LÉONARD, Eric. LOSCH, Bruno. 2005, « L'insertion de l'agriculture mexicaine dans le marché Nord-Américain : Changements structurels, mutations de l'action publique et recompositions de l'économie rurale et régionale », Colloque RINOS-CEIMUQaM, Montréal, 1-3 juin 2005, 27 p.
- MACAIRE, Philippe. 2004, « Reconnaître les coutumes : le discours sur la loi face aux enjeux locaux », *TRACE*, n° 46, 142 p.
- MACINTOSH, C., WYDICK, Bruce. 2004, "Competition and microfinance. Working paper", University of Berkley and University of San Francisco.
- MACINTOSH, C., DE JANVRY, Alain., SALOULET, Elisabeth. 2005, "How rising competition among microfinance institutions affects incumbent lenders", *The Economic Journal* : 115 (october), pp. 987-1004.
- MCKINNON, Ronald I. 1973, *Money and Capital in Economic Development*, Washington: Brookings Institution.
- MAHIEU, François-Régis. Cours sur internet : <http://www.mapage.noos.fr/histoireeconomique/index.htm>
- MALAMOUD, Charles. ORLÉAN, André. SERVET, Jean-Michel. THÉRÊT, Bruno. THIVEAUD, Jean-Marie. 1998, « Introduction », in Aglietta et Orléan (eds), pp. 9-31
- MALAMOUD, Charles. 1998, « Le paiement des actes rituels dans l'Inde védique », Aglietta et Orléan (eds), pp. 35-53.
- MARX, KARL. 1976, *Le Capital. Critique de l'économie politique*, trad. fr., Paris : Éd.

- Sociales, 3 vol. (éd. Originale :1867)
- 1993, *Le Capital, Livre Premier*, Paris : PUF (coll. Quadrige), 940 p.
- MATIN, Imran. 1997. « Repayment performance of Grameen Bank borrowers: The unzipped' state », *Savings and Development*, 4, 451-473.
- MAUCOURANT, Jérôme. 1993, « Au cœur de l'économie politique, la dette - l'approche de J. R. Commons », *Revue du Mauss*, Deuxième semestre, pp. 209-218.
- 1994, *La monnaie dans la pensée institutionnaliste (Veblen Commons, Mitchell et Polanyi)*, thèse, Centre Walras, Lyon, 539 p.
- 2001, « L'institutionnalisme de Commons et la monnaie », *Cahiers d'économie politique*, n° spécial 40-41, pp. 253-284.
- MAUSS, Marcel. 1993, *Sociologie et anthropologie*, Paris : PUF, [1st edition : 1950], 482 pages.
- MCKERNAN, Signe-Mary. PITT, Mark. MOSKOWITZ, David. 2005, « Use of the formal and informal financial sectors : does gender matter? empirical evidence from rural Bangladesh », *World Bank Policy research working paper series*, no. WPS 3491, 67 p.
- MESTRIES, Francis. HERNANDEZ TRUJILLO, José Manuel. 2003 (coord.), *Crédito, seguro y ahorro rural, las vías de la autonomía*, México : UAM, 492 pages.
- MORDUCH, Jonathan. 1999, « The microfinance promise », *Journal of Economic Literature* 37, no. 4 : 1569-1614.
- 2000, « The microfinance schism », *World Development*, vol. 28:4, pp 617-629.
- Morvant, Solène. 2003, *Etude pour l'amélioration du taux de pénétration du Réseau TIAVO en milieu rural*, AGEPMF/IRAM, 80 p.
- 2004, « Microfinance et transferts privés : substitution ou complémentarité? étude de cas dans deux villages indiens du Mexique ». Actes du colloque de l'association d'économie sociale, Nantes, septembre 2004.
- 2005a, Estudio de impacto de dos Microbancos de la red FINCOAX, Lis Míí y Xuu Nuu Ndavi, Estado de Oaxaca. Étude non publiée, Ford Foundation, 39 p.
- 2005b, MFI's clients borrowing strategies and lending groups financial heterogeneity under progressive lending : Evidence from Mexico, en soumission.
- 2005d, « Microfinance et solidarités collectives d'accès à la liquidité : Connexions et interactions empiriques dans le contexte rural mexicain » Papier issu de la Conférence de l'HDCA (Human Development and Capability Association), Paris:UNESCO.
- 2006, « Mécanismes d'ajustement de l'offre aux besoins des clients d'une institution de microfinance en situation quasi-monopolistique », *Revue Tiers-Monde*, à paraître.
- MOUNIER, Alain. 1992, *Les théories économiques de la croissance agricole*, Paris : Economica-INRA, 427 pages.
- MYHRE, David. 1997, « Créditos agrícolas adecuados : pieza faltante de la reforma agraria mexicana », *Cuadernos agrarios*, pp. 9-25.
- NAHMAD SITTÓN, Salomón. 2001, « Autonomia indigena y la soberanía nacional : el caso de la ley indigena de Oaxaca », in : De León Pasquel (dir.), pp. 19-47.
- NAVAJAS, Sergio. SCHREINER, Mark. MEYER, Richard. GONZALES-VEGA, Claudio. 2000,

-
- « Microcredit and the poorest of the poor : theory and evidence from Bolivia », *World Development*, Vol. 28, No.2, pp. 333-346.
- NAVAJAS, S., CONNING, J., GONZALES-VEGA, Claudio. (2003), "Lending technologies, competition and consolidation in the market for microfinance in Bolivia", *Journal of International Development* 15, pp. 747-770.
- NEE, Victor. SWEDBERG, Richard. 2005, *The economic sociology of capitalism*, Princeton : Princeton University Press, 2005, 496 p.
- OLIVIER DE SARDAN, Jean-Pierre. 2003, « Observation et description en socio-anthropologie », *in* : BLUNDO, Giorgio et OLIVIER DE SARDAN, Jean-Pierre (dir.), pp. 13-41.
- ORLÉAN, André. 2005, « La sociologie économique et la question de l'unité des sciences sociales », Séminaire du Matisse, 17 mai 2005.
- 2004 (ed), *Analyse économique des conventions*, Paris : PUF (coll. Quadrige-manuels), 434 p.
- PAGURA, Maria.E. (2003), *Examining client exit in microfinance : theoretical and empirical perspectives*. Unpublished doctoral dissertation, The Ohio State University, Ohio, 180 p.
- PAINTER, J. MKNELLY, B. (1999), "Village Banking Dynamics Study: Evidence from Seven Programs", *Journal of Microfinance*, vol. 1, no.1, Fall 1999.
- PAPAIL, Jean. 2002, « Migrations internationales, transferts monétaires et investissement dans les milieux urbains du Centre-Ouest mexicain », *AUTREPART*, n° 23, pp. 89-105.
- PAXTON, Julia. (1996), *Determinants of successful group loan repayment: an application to Burkina Faso*. Unpublished doctoral dissertation, The Ohio State University, Ohio.
- PITT, Mark. KHANDKER, Shahidur. 1996, « Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh », *World Bank Discussion Papers*, 320.
- PLATTEAU Jean-Philippe., ABRAHAM A. 1987, "An inquiry into quasi-credit contract : the role of reciprocal credit and interlinked deals in small-scale fishing communities", *Journal of Development Studies*, Vol. 23, N°4, pp. 764-796.
- PLATTEAU, Jean-Philippe. 2000, *Institutions, social norms and economic development*, Hardwood academic publishers, 384 p.
- PLOEG, Sjerp van der. 1993, *The expansion of secondary and tertiary education in the netherlands*. PhD thesis, Tilburg University.
- POLANYI, Karl. 1983, *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, [The Great transformation, 1944], trad. C. Malamoud. Paris : Gallimard, 419 p.
- POLANYI, Karl. ARENSBERG, Conrad. 1975, *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris : Larousse.
- POSNER, Richard. 1980, «The Economics of Privacy», University of Chicago - George G. Stigler Center for Study of Economy and State 16, Chicago - Center for Study of Economy and State.
- PUTNAM, Robert. 1995, «Bowling alone: America's Declining Social Capital », *Journal of*

- Democracy, Volume 6, No.1, January 1995, pp. 65-78.
- RAY, Debraj. 1998, *Development economics*, Princeton (New Jersey) : Princeton University Press, 835p.
- RHYNE, Elisabeth. -1998, «The Yin and Yan of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability», *MicroBanking Bulletin*, vol. 2, no. 1, pp. 6-8.
- RITSCHARD, Gilbert. 2004, «Estimer un modèle de Cox en temps continu avec SPSS», miméo, Département d'économétrie de Genève, <http://mephisto.unige.ch>.
- ROBEYNS, Ingrid. 2000, « An unworkable Idea or a Promising Alternative ? Sen's capability Approach Re-examined ». *Discussion paper* 00.30. Center for Economic studies, University of Leuven.
- ROESCH, Marc. 2004, « Premier credit et fidélité du client », *Bulletin d'Information du Mardi*, Cirad-Gret, 26 octobre.
- SAHLINS, Marshall. 1972, *Âge de Pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*, Trad. Tina Jolas, Paris: Gallimard, NRF, 403 p.
- SARAP, Kailas. 1990, « Factors Affecting Small Farmers' Access to Institutional Credit in Rural Orissa, India », *Development and change*, 21 (2), pp.281-307.
- SCOTT, James. 1976, *The moral economy of the peasant, Rebellion and subsistence in southeast Asia*, New Haven, Conn.: Yale University press. 246 p.
- SEN, Amartya. 1993, *Ethique et économie* [On Ethics and Economics, 1987]. Trad. S. Marnat, Paris : PUF (coll. Philosophie morale), 364 p.
- SERVET, Jean-Michel. 1984, *Nomismata. Etat et origines de la monnaie*, Lyon : Presses Universitaires de Lyon, 191 p.
- 1993, « L'institution monétaire de la société selon Karl Polanyi », *Revue économique*, novembre, pp. 1127-1149.
- 1995 (ed), *Épargne et liens sociaux. Études comparées d'informalités financières*, Paris : AEF/AUPELF-UREF, 309 p.
- 1996, « Risque, incertitude et financement de proximité en Afrique : une approche socioéconomique », *Revue Tiers Monde*, tome XXXVII, n°145, pp. 41-57.
- 1997, « Le chapeau », *in* : Bernoux et Servet (eds), pp. 17-38.
- 1999 (ed), *Une économie sans argent : les systèmes d'échange local*, ouvrage en collaboration avec BAYON D., BLANC J., GUÉRIN I., MALANDRIN G., VALLAT D., Paris : Le Seuil, 1999, 349 p.
- 2003, « Le travail forcé pour dette, comme forme de servitude volontaire. Hypothèses pour une définition de la servitude dite pour dette en Inde », *in* : Endettement, vulnérabilité à la servitude pour dette et microfinance , Rapport intermédiaire, Institut Français de Pondichéry pour le BIT-Unité Finances solidaires, septembre 2003, 19 p.
- 2006a, *Banquières et banquiers aux pieds nus. Mirage et espoirs de la microfinance*, Paris : Odile Jacob, à paraître.
- 2006b, « Le marché, une évidence à revisiter. Parties vivantes et en débat de la Grande Transformation », Communication au workshop on anthropological approaches to the 'Economy', Max-Plank-Institute for Social Anthropology, 21-24 juin

2006.

- SERVET, Jean-Michel. GENTIL, Dominique. 2002 (dir.), « Microfinance : petites sommes, grands effets ? Introduction », *Revue Tiers-Monde*, Tome XXXVII, n°145, Janvier-mars, pp. 729-837.
- SERVET, Jean-Michel., MAUCOURANT, Jérôme. TIRAN, André. 1998 (eds) *La modernité de Karl Polanyi*, Paris : l'Harmattan, 419 p.
- SHAW, Edward. S. 1973, *Financial Deepening in Economic Development*, New York : Oxford University Press.
- SIMMEL, Georg. 1987, *Philosophie de l'argent* [Philosophie des Geldes, 1977] Trad. S. Cornille et Ph. Ivernel, Paris : PUF (coll. « Sociologies »), 662 p.
- 2005, *Les pauvres*, Trad. Bertrand Chokrane, Paris : PUF, 1^{ière} édition, 1998, 102 p.
- SINHA, Saurabh., MATIN, Imran. 1998, « Informal credit transaction of micro-credit borrowers in rural Bangladesh. », *IDS Bulletin* 29, no. 4: 66- 80.
- SMITS, Jeroen. 2003 , « Estimating the Heckman two-step procedure to control for selection bias with SPSS », non-publié, disponible en ligne à l'adresse : <http://home.planet.nl/~smits.jeroen>
- STEINER, Philippe. 1999, *La sociologie économique*, Paris : La Découverte, coll. Repères, 123 p.
- STEPHEN, Lynn. 1998, *Mujeres Zapotecas*, Oaxaca, México: Instituto Oaxaqueño de Cultura.
- STIGLITZ, Joseph E. 1986, « The new Development Economics », *World Development*, vol. 14, n°2, pp. 257-265.
- 1989. « Markets, Market Failures, and Development », *American Economic Review*, vol. 79(2), pp. 197-203.
- 1990, « Peer monitoring and credit markets ». *The World Bank Economic Review*, 4 : 3, 351-366.
- STIGLITZ, Joseph E., WEISS, Andrew. 1981, « Credit rationing in markets with imperfect information », *American Economic Review*, n°71, pp. 393-410.
- TESCHL, Myriam. DOBERT, Laurent. 2001, « Capabilities, Networks and Activity », Communication à la conférence sur Justice et pauvreté, Institut Von Hügel, College St Edmund, Université de Cambridge, 5-7 juin.
- THÉRET, Bruno. 1998, «De la dualité des dettes et de la monnaie dans les sociétés salariales», *in* : Aglietta et Orléan (eds), pp. 253-289.
- THIVEAUD, Jean-Marie. 1998, « Le phénomène financier, l'instrument monétaire entre souveraineté et légitimité », *in* : Aglietta et Orléan (eds), pp. 85-128.
- THOMAS, Alban. 2000, *Économétrie des variables qualitatives*, Paris : Dunod, 179 p.
- TOBOSO, Fernando.
- 2001. «Institutional Individualism and Institutional Change: The Search for a Middle Way Mode of Explanation», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25(6), pp. 765-783.
- TUBIANA, Joseph. 1995, « Regard sur les formes traditionnelles d'entraide en Éthiopie », *in* : Servet (ed), pp. 59-71.

- TUIRÁN, Rodolfo. 2002, «Migración, remesas y desarrollo», *in* La situación demográfica de México 2002, Mexico: CONAPO.
- UDRY, Christopher. 1990, « Credit markets in Northern Nigeria: credit as insurance in a rural economy », *World Bank Economic Review* 4, 3.
- 1994, « Risk and insurance in a rural credit market : an empirical investigation in Northern Nigeria », *Review of economic studies*, vol. 61 (3), pp. 449-526.
- UTINAM. 2000, *L'analyse des trajectoires : Ressources qualitatives et quantitatives*, Paris : L'Harmattan, No : 4, 212 p.
- VAESSEN, Jos. 2001, « Accessibility of rural credit in northern Nicaragua : the importance of networks of information and recommendation ». *Savings and Development*, vol. XXV, No. 1, pp. 6-28.
- VALENCIA LOMELI, Enrique. 2003, « La résurgence des politiques sociales au Mexique », *Revue Tiers-Monde*, tome XLIV, n° 175, juillet-septembre, pp. 555-582.
- VAN TASSEL, Eric. 1998, *Group Lending under Incomplete Information*. Typescript, University of Queensland, Australia.
- VÉLEZ-IBÁÑEZ C.G. 1993, Lazos de confianza, los sistemas culturales y económicos de crédito en las poblaciones de los estados unidos y México, Sociología, México : Fondo de cultura económica, cfe, 190 pages.
- VENET, Baptiste. 1994, « Libéralisation financière et développement économique : une revue critique de la littérature », *Revue d'Economie Financière*, vol 29, pp. 87-111.
- VILLAREAL, Magdalena. 2000, «Deudas, drogas, fiado y prestado en las tiendas de abarrotes rurales», *Desacatos*, N° 3, pp. 69-88.
- 2004 (coord.), *Antropología de la deuda, crédito, ahorro, fiado y prestado en las finanzas cotidianas*, México, DF : CIESAS, 388 p.
- VILLAS-BOAS, J-M., SCHMIDT-MOHR, U. (1999), « Oligopoly with asymmetric information : differentiation in credit markets », *The RAND journal of Economics*, Vol.30 (3) : 375-396.
- VINOKUR, Annie. 1998 (coord.), *Décisions économiques*, Paris: Economica, 392 p.
- VON PISCHKE, J.D.
- 1991, *Finance at the frontier : debt, capacity and the role of credit in the private economy*, Washington D.C. : World Bank.
- WAMPFLER, Betty. 2003, « La création d'innovations au sein de la Grameen Bank sous le sigle Grameen II » ? Bulletin d'Information du Mardi, Gret-Cirad, 11 février.
- 2004, *Les conventions de microfinance, un outil de développement socialement durable ? Une approche institutionnaliste*, synthèse des travaux de recherche en vue de l'Habilitation à diriger des recherches, Université Versailles Saint Quentin en Yvelines, 139 pages.
- WEBER, Max. 1995, *Economie et société. Les catégories de la sociologie, tome 1* [Wirtschaft und Gesellschaft, 1956]. Trad. J. Chavy et É. de Dampierre (dir.), Paris : Plon [1971], 409 p.
- WILLIAMSON, Oliver. 1985, *The economic insitutions of capitalism*, New York:Free Press.
- 2000, « The New institutional economics : taking stock, looking ahead », *Journal of*

-
- economic literature, 38, pp. 595-613.
- WINCH, Peter. 1958, *The idea of a social science and its relation to philosophy*, London : Routledge, 141 p.
- WOLF, Eric. 1955, « Types of Latin American Peasantry: A preliminary Discussion ». *American Anthropologist*, vol. 57 : 3, June, pp. 452-470.
- WOOD, Geoffrey. SHARIF, Iffath. 1997, *Who needs credit ?*, London and New York : Zed books, 393 p.
- WYDICK, Bruce. 2000, Group Lending under Dynamic Incentives as a Borrower Discipline Device. Department of economics, University of San Francisco.
- YARON, Jacob. 1994, «What makes rural finance institutions successful? » *World Bank Research Observer*, vol. 9:1, pp. 49-70.
- ZANOTELLI, Francesco. 2004, "La circulación social de la deuda : códigos culturales y usura rural en Jalisco", in Villareal, M. (coord.), pp.
- ZELIZER, Viviana. 1985, *Pricing the priceless child. The changing social value of children*. New York :Basic books, 277 p.
- 2003, « Circuits within capitalism », In : Nee and Swedberg (coords.), pp. 289-322.
- 2005, *La signification sociale de l'argent*, Paris : Seuil, [coll. Liber], 348 p.
- ZELLER, Manfred. 1998, "Determinant of repayment performance in credit groups: The role of program design, intragroup risk pooling, and social cohesion". *Economic Development and Cultural Change*, 46 : 3, 599-621.

Annexes

Annexe 1. Questionnaire de l'étude quantitative

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR _____ FECHA _____ en 2004

DATOS DE LA MICROFINANZA	
ENTREVISTADO (NOMBRE) _____	MUNICIPIO (CARRIZALITO, TEPIC, SAN JUAN DE LOS RIOS) _____
TIPO DE LOCALIDAD (Agencia municipal, aldea, población, caserío, etc.) _____	
ACCESOS	Alcance No. _____
_____	Miembros No. _____
Calle y número _____	
Cofeusa, Banco, sección o área de influencia de la cofeusa _____	

Me encantaría que me ayudara a entender cómo vive la gente aquí en _____ (pueblo, personas) que son socios del microbanco pero también me interesa mucho hablar con personas que no pertenecen al MU. Su participación es de suma importancia y le agradezco que se interese en este proyecto que es para mejorar el estado de la economía y social de las zonas rurales y su productividad.

1. TIPO DE VIVIENDA

1.01 ¿De qué tipo de material es el TIPO de su casa? _____

1.02 ¿De qué tipo de material es el MATERIAL de su casa? _____

1.03 ¿De qué tipo de material es el MATERIAL de su casa? _____

1.04 ¿Previsión de agua? _____

1.05 ¿Previsión de agua? _____

1.06 ¿Previsión de agua? _____

1.07 ¿Previsión de agua? _____

1.08 ¿Previsión de agua? _____

1.09 ¿Previsión de agua? _____

1.10 ¿Previsión de agua? _____

1.11 ¿Previsión de agua? _____

1.12 ¿Previsión de agua? _____

1.13 ¿Previsión de agua? _____

1.14 ¿Previsión de agua? _____

1.15 ¿Previsión de agua? _____

1.16 ¿Previsión de agua? _____

1.17 ¿Previsión de agua? _____

1.18 ¿Previsión de agua? _____

1.19 ¿Previsión de agua? _____

1.20 ¿Previsión de agua? _____

1.21 ¿Previsión de agua? _____

1.22 ¿Previsión de agua? _____

1.23 ¿Previsión de agua? _____

1.24 ¿Previsión de agua? _____

1.25 ¿Previsión de agua? _____

1.26 ¿Previsión de agua? _____

1.27 ¿Previsión de agua? _____

1.28 ¿Previsión de agua? _____

1.29 ¿Previsión de agua? _____

1.30 ¿Previsión de agua? _____

1.31 ¿Previsión de agua? _____

1.32 ¿Previsión de agua? _____

1.33 ¿Previsión de agua? _____

1.34 ¿Previsión de agua? _____

1.35 ¿Previsión de agua? _____

1.36 ¿Previsión de agua? _____

1.37 ¿Previsión de agua? _____

1.38 ¿Previsión de agua? _____

1.39 ¿Previsión de agua? _____

1.40 ¿Previsión de agua? _____

1.41 ¿Previsión de agua? _____

1.42 ¿Previsión de agua? _____

1.43 ¿Previsión de agua? _____

1.44 ¿Previsión de agua? _____

1.45 ¿Previsión de agua? _____

1.46 ¿Previsión de agua? _____

1.47 ¿Previsión de agua? _____

1.48 ¿Previsión de agua? _____

1.49 ¿Previsión de agua? _____

1.50 ¿Previsión de agua? _____

1.51 ¿Previsión de agua? _____

1.52 ¿Previsión de agua? _____

1.53 ¿Previsión de agua? _____

1.54 ¿Previsión de agua? _____

1.55 ¿Previsión de agua? _____

1.56 ¿Previsión de agua? _____

1.57 ¿Previsión de agua? _____

1.58 ¿Previsión de agua? _____

1.59 ¿Previsión de agua? _____

1.60 ¿Previsión de agua? _____

1.61 ¿Previsión de agua? _____

1.62 ¿Previsión de agua? _____

1.63 ¿Previsión de agua? _____

1.64 ¿Previsión de agua? _____

1.65 ¿Previsión de agua? _____

1.66 ¿Previsión de agua? _____

1.67 ¿Previsión de agua? _____

1.68 ¿Previsión de agua? _____

1.69 ¿Previsión de agua? _____

1.70 ¿Previsión de agua? _____

1.71 ¿Previsión de agua? _____

1.72 ¿Previsión de agua? _____

1.73 ¿Previsión de agua? _____

1.74 ¿Previsión de agua? _____

1.75 ¿Previsión de agua? _____

1.76 ¿Previsión de agua? _____

1.77 ¿Previsión de agua? _____

1.78 ¿Previsión de agua? _____

1.79 ¿Previsión de agua? _____

1.80 ¿Previsión de agua? _____

1.81 ¿Previsión de agua? _____

1.82 ¿Previsión de agua? _____

1.83 ¿Previsión de agua? _____

1.84 ¿Previsión de agua? _____

1.85 ¿Previsión de agua? _____

1.86 ¿Previsión de agua? _____

1.87 ¿Previsión de agua? _____

1.88 ¿Previsión de agua? _____

1.89 ¿Previsión de agua? _____

1.90 ¿Previsión de agua? _____

1.91 ¿Previsión de agua? _____

1.92 ¿Previsión de agua? _____

1.93 ¿Previsión de agua? _____

1.94 ¿Previsión de agua? _____

1.95 ¿Previsión de agua? _____

1.96 ¿Previsión de agua? _____

1.97 ¿Previsión de agua? _____

1.98 ¿Previsión de agua? _____

1.99 ¿Previsión de agua? _____

2.00 ¿Previsión de agua? _____

2.01 ¿Previsión de agua? _____

2.02 ¿Previsión de agua? _____

2.03 ¿Previsión de agua? _____

2.04 ¿Previsión de agua? _____

2.05 ¿Previsión de agua? _____

2.06 ¿Previsión de agua? _____

2.07 ¿Previsión de agua? _____

2.08 ¿Previsión de agua? _____

2.09 ¿Previsión de agua? _____

2.10 ¿Previsión de agua? _____

2.11 ¿Previsión de agua? _____

2.12 ¿Previsión de agua? _____

2.13 ¿Previsión de agua? _____

2.14 ¿Previsión de agua? _____

2.15 ¿Previsión de agua? _____

2.16 ¿Previsión de agua? _____

2.17 ¿Previsión de agua? _____

2.18 ¿Previsión de agua? _____

2.19 ¿Previsión de agua? _____

2.20 ¿Previsión de agua? _____

2.21 ¿Previsión de agua? _____

2.22 ¿Previsión de agua? _____

2.23 ¿Previsión de agua? _____

2.24 ¿Previsión de agua? _____

2.25 ¿Previsión de agua? _____

2.26 ¿Previsión de agua? _____

2.27 ¿Previsión de agua? _____

2.28 ¿Previsión de agua? _____

2.29 ¿Previsión de agua? _____

2.30 ¿Previsión de agua? _____

2.31 ¿Previsión de agua? _____

2.32 ¿Previsión de agua? _____

2.33 ¿Previsión de agua? _____

2.34 ¿Previsión de agua? _____

2.35 ¿Previsión de agua? _____

2.36 ¿Previsión de agua? _____

2.37 ¿Previsión de agua? _____

2.38 ¿Previsión de agua? _____

2.39 ¿Previsión de agua? _____

2.40 ¿Previsión de agua? _____

2.41 ¿Previsión de agua? _____

2.42 ¿Previsión de agua? _____

2.43 ¿Previsión de agua? _____

2.44 ¿Previsión de agua? _____

2.45 ¿Previsión de agua? _____

2.46 ¿Previsión de agua? _____

2.47 ¿Previsión de agua? _____

2.48 ¿Previsión de agua? _____

2.49 ¿Previsión de agua? _____

2.50 ¿Previsión de agua? _____

2.51 ¿Previsión de agua? _____

2.52 ¿Previsión de agua? _____

2.53 ¿Previsión de agua? _____

2.54 ¿Previsión de agua? _____

2.55 ¿Previsión de agua? _____

2.56 ¿Previsión de agua? _____

2.57 ¿Previsión de agua? _____

2.58 ¿Previsión de agua? _____

2.59 ¿Previsión de agua? _____

2.60 ¿Previsión de agua? _____

2.61 ¿Previsión de agua? _____

2.62 ¿Previsión de agua? _____

2.63 ¿Previsión de agua? _____

2.64 ¿Previsión de agua? _____

2.65 ¿Previsión de agua? _____

2.66 ¿Previsión de agua? _____

2.67 ¿Previsión de agua? _____

2.68 ¿Previsión de agua? _____

2.69 ¿Previsión de agua? _____

2.70 ¿Previsión de agua? _____

2.71 ¿Previsión de agua? _____

2.72 ¿Previsión de agua? _____

2.73 ¿Previsión de agua? _____

2.74 ¿Previsión de agua? _____

2.75 ¿Previsión de agua? _____

2.76 ¿Previsión de agua? _____

2.77 ¿Previsión de agua? _____

2.78 ¿Previsión de agua? _____

2.79 ¿Previsión de agua? _____

2.80 ¿Previsión de agua? _____

2.81 ¿Previsión de agua? _____

2.82 ¿Previsión de agua? _____

2.83 ¿Previsión de agua? _____

2.84 ¿Previsión de agua? _____

2.85 ¿Previsión de agua? _____

2.86 ¿Previsión de agua? _____

2.87 ¿Previsión de agua? _____

2.88 ¿Previsión de agua? _____

2.89 ¿Previsión de agua? _____

2.90 ¿Previsión de agua? _____

2.91 ¿Previsión de agua? _____

2.92 ¿Previsión de agua? _____

2.93 ¿Previsión de agua? _____

2.94 ¿Previsión de agua? _____

2.95 ¿Previsión de agua? _____

2.96 ¿Previsión de agua? _____

2.97 ¿Previsión de agua? _____

2.98 ¿Previsión de agua? _____

2.99 ¿Previsión de agua? _____

3.00 ¿Previsión de agua? _____

3.01 ¿Previsión de agua? _____

3.02 ¿Previsión de agua? _____

3.03 ¿Previsión de agua? _____

3.04 ¿Previsión de agua? _____

3.05 ¿Previsión de agua? _____

3.06 ¿Previsión de agua? _____

3.07 ¿Previsión de agua? _____

3.08 ¿Previsión de agua? _____

3.09 ¿Previsión de agua? _____

3.10 ¿Previsión de agua? _____

3.11 ¿Previsión de agua? _____

3.12 ¿Previsión de agua? _____

3.13 ¿Previsión de agua? _____

3.14 ¿Previsión de agua? _____

3.15 ¿Previsión de agua? _____

3.16 ¿Previsión de agua? _____

3.17 ¿Previsión de agua? _____

3.18 ¿Previsión de agua? _____

3.19 ¿Previsión de agua? _____

3.20 ¿Previsión de agua? _____

3.21 ¿Previsión de agua? _____

3.22 ¿Previsión de agua? _____

3.23 ¿Previsión de agua? _____

3.24 ¿Previsión de agua? _____

3.25 ¿Previsión de agua? _____

3.26 ¿Previsión de agua? _____

3.27 ¿Previsión de agua? _____

3.28 ¿Previsión de agua? _____

3.29 ¿Previsión de agua? _____

3.30 ¿Previsión de agua? _____

3.31 ¿Previsión de agua? _____

3.32 ¿Previsión de agua? _____

3.33 ¿Previsión de agua? _____

3.34 ¿Previsión de agua? _____

3.35 ¿Previsión de agua? _____

3.36 ¿Previsión de agua? _____

3.37 ¿Previsión de agua? _____

3.38 ¿Previsión de agua? _____

3.39 ¿Previsión de agua? _____

3.40 ¿Previsión de agua? _____

3.41 ¿Previsión de agua? _____

3.42 ¿Previsión de agua? _____

3.43 ¿Previsión de agua? _____

3.44 ¿Previsión de agua? _____

3.45 ¿Previsión de agua? _____

3.46 ¿Previsión de agua? _____

3.47 ¿Previsión de agua? _____

3.48 ¿Previsión de agua? _____

3.49 ¿Previsión de agua? _____

3.50 ¿Previsión de agua? _____

3.51 ¿Previsión de agua? _____

3.52 ¿Previsión de agua? _____

3.53 ¿Previsión de agua? _____

3.54 ¿Previsión de agua? _____

3.55 ¿Previsión de agua? _____

3.56 ¿Previsión de agua? _____

3.57 ¿Previsión de agua? _____

3.58 ¿Previsión de agua? _____

3.59 ¿Previsión de agua? _____

3.60 ¿Previsión de agua? _____

3.61 ¿Previsión de agua? _____

3.62 ¿Previsión de agua? _____

3.63 ¿Previsión de agua? _____

3.64 ¿Previsión de agua? _____

3.65 ¿Previsión de agua? _____

3.66 ¿Previsión de agua? _____

3.67 ¿Previsión de agua? _____

3.68 ¿Previsión de agua? _____

3.69 ¿Previsión de agua? _____

3.70 ¿Previsión de agua? _____

3.71 ¿Previsión de agua? _____

3.72 ¿Previsión de agua? _____

3.73 ¿Previsión de agua? _____

3.74 ¿Previsión de agua? _____

3.75 ¿Previsión de agua? _____

3.76 ¿Previsión de agua? _____

3.77 ¿Previsión de agua? _____

3.78 ¿Previsión de agua? _____

3.79 ¿Previsión de agua? _____

3.80 ¿Previsión de agua? _____

3.81 ¿Previsión de agua? _____

3.82 ¿Previsión de agua? _____

3.83 ¿Previsión de agua? _____

3.84 ¿Previsión de agua? _____

3.85 ¿Previsión de agua? _____

3.86 ¿Previsión de agua? _____

3.87 ¿Previsión de agua? _____

3.88 ¿Previsión de agua? _____

3.89 ¿Previsión de agua? _____

3.90 ¿Previsión de agua? _____

3.91 ¿Previsión de agua? _____

3.92 ¿Previsión de agua? _____

3.93 ¿Previsión de agua? _____

3.94 ¿Previsión de agua? _____

3.95 ¿Previsión de agua? _____

3.96 ¿Previsión de agua? _____

3.97 ¿Previsión de agua? _____

3.98 ¿Previsión de agua? _____

3.99 ¿Previsión de agua? _____

4.00 ¿Previsión de agua? _____

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

II REGISTRO DE PERSONAS QUE VIVEN EN EL LUGAR Y DE LOS TIPOS DE LOS JEFS DE FAMILIAS QUE VIVEN EN EL LUGAR												
ACTIVIDAD DE PERSONAS	SEXO	EDAD	ESTADO CIVIL	OCUPACION	ESTADO CONYUGAL	ESTADO DE LA FAMILIA						
Nombre de cada una de las personas que vive en este hogar (al menos 2 personas al año) (nombre y apellido de la persona que vive en este hogar)	1 Hombre 2 Mujer	MEJORES 17 años o más	(C) Casado (U) Unido (V) Viudo (D) Divorciado (S) Soltero	(O) Obrero (A) Agricultor (C) Comerciante (E) Empleado (M) Muestrero (P) Peón (R) Retirado (S) Sin ocupación	(M) Matrimonio (U) Unión libre (S) Soltero (D) Divorciado (V) Viudo							
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												

2. INVESTIGACION DE PROBLEMAS - COMUNIDAD 0055 AGOSTO-NOVIEMBRE 2004

* 11181 2 12 Febrero 2004 11:11:11 (primera copia B2B) en el tiempo

II. MIGRACION (Migración e Inmigración)				
A partir de la lista de los miembros del hogar y de los hijos del jefe del hogar, identifícelos a todos que viven a diario en el pueblo y que alguna vez trabajaron o trabajan en un lugar de México o en países Unidos y extranjero.				
	Migrante 1	Migrante 2	Migrante 3	Migrante 4
201 Nombre del migrante				
202 ¿Cuánto emigró? ¿En qué año?	En	En	En	En
203 ¿Recibieron ayuda económica del hogar (por migrar)?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
204 ¿Cuánto ayudó al hogar?	\$	\$	\$	\$
205 ¿Cómo se consiguió ese dinero?				
206 ¿Los migrantes recibieron ayuda económica del hogar cuando pasaron?	1. SI 2. NO → PASA A 2.10	1. SI 2. NO → PASA A 2.10	1. SI 2. NO → PASA A 2.10	1. SI 2. NO → PASA A 2.10
207 ¿Cuánto recibieron?	\$	\$	\$	\$
208 ¿Cómo lo recibieron?	1. Caja de... 2. Caja de... 3. Caja de... 4. Caja de... 5. Otra			
209 ¿Qué tipo de trabajo hizo?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
III. SITUACIÓN DE LOS MIGRANTES MARINEROS EN LOS ASES				
210 ¿Cuánto marcan?	\$	\$	\$	\$
211 ¿Cómo lo marcan?	1. Cada día 2. Cada 2 días 3. Cada 3 días 4. Cada 4 días 5. Otra			
212 ¿Cómo lo marcan?	1. Cada día 2. Cada 2 días 3. Cada 3 días 4. Cada 4 días 5. Otra			
213 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	Buena Mala	Buena Mala	Buena Mala	Buena Mala
214 ¿Cuánto marcan por ahí cada vez?	\$	\$	\$	\$
215 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	1. SI 2. NO → PASA A 2.16	1. SI 2. NO → PASA A 2.16	1. SI 2. NO → PASA A 2.16	1. SI 2. NO → PASA A 2.16
216 ¿En qué condiciones se ven las cosas ahí?				
217 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	1. SI 2. NO → PASA A 2.18	1. SI 2. NO → PASA A 2.18	1. SI 2. NO → PASA A 2.18	1. SI 2. NO → PASA A 2.18
218 ¿Cuánto marcan?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
219 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
220 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
221 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
222 ¿Cuánto marcan?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO
223 ¿Cómo se ven las cosas ahí?	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO	1. SI 2. NO

B. Activas financieras : CONTINUACIÓN									
53/5 PARA LOS DIFERENCIA NUMÉRICOS PRESTADOS (CÓDIGO 2 EN PREGUNTA 4.01)	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE (FIRMES) - FIRMES (CÓDIGO 3)	PASADA 4.02					
4.02 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
PRESTADO (CÓDIGO 2 EN PREGUNTA 4.01)	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.03 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.04 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.05 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.06 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.07 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.08 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.09 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.10 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.11 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.12 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.13 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.14 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.15 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						
4.16 ¿Cuál es el tipo de préstamo?	1. AL INTERÉS FLOTANTE	2. FORTI CON UN INTERÉS FLOTANTE	3. NO INTERÉS FLOTANTE						

FORMA UNO DE CONFORMIDAD CON LA LEY DE PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

COMUNICACION	PRESTAMO 1 Codigo [] [] (Pregunta 4.01)	PRESTAMO 2 Codigo [] [] (Pregunta 4.02)	PRESTAMO 3 Codigo [] [] (Pregunta 4.03)
4.06 ¿De qué manera se distribuyen los créditos en el municipio?	[] [] [] [] [] S 000. NO SABE → PREGUNTA 4.19 100. SI → PREGUNTA 4.18	[] [] [] [] [] S 000. NO SABE → PREGUNTA 4.19 100. SI → PREGUNTA 4.18	[] [] [] [] [] S 000. NO SABE → PREGUNTA 4.19 100. SI → PREGUNTA 4.18
4.17 ¿Puede más de una persona pagar por (funcional, comunal, comunitario) crédito?	1. SÍ 2. MENSUAL 3. SEMANAL 4. OTRO: _____ 5. NO RECUERDA 6. NR	1. SÍ 2. MENSUAL 3. SEMANAL 4. OTRO: _____ 5. NO RECUERDA 6. NR	1. SÍ 2. MENSUAL 3. SEMANAL 4. OTRO: _____ 5. NO RECUERDA 6. NR
4.18 ¿Cada cuánto se pagan (pagamos) los intereses (individuo, crédito)?	1. CADA MES 2. AL PAGAR EL CAPITAL 3. SEMANAL 4. OTRO: _____ 5. NO RECUERDA 6. NR	1. CADA MES 2. AL PAGAR EL CAPITAL 3. SEMANAL 4. OTRO: _____ 5. NO RECUERDA 6. NR	1. CADA MES 2. AL PAGAR EL CAPITAL 3. SEMANAL 4. OTRO: _____ 5. NO RECUERDA 6. NR
4.19 ¿Cuánto pagó una sola persona la última vez?	\$ [] [] [] [] [] [] 00000. NO SABE → 000.00 NR 10000.00 NR	\$ [] [] [] [] [] [] 00000. NO SABE → 000.00 NR 10000.00 NR	\$ [] [] [] [] [] [] 00000. NO SABE → 000.00 NR 10000.00 NR
4.20 ¿Cómo se reparten los pagos? NOMBRE, LA SUPERFICIE, TANTO, MÁS O MENOS EN BLANCO	NO NO SABE SI SI SI 1. NOMBRE 2. CADA SEMANA 3. CADA QUINCENA 4. CADA MES 5. MÁS O MENOS 6. OTRO: _____ 7. NR 8. NR	NO NO SABE SI SI SI 1. NOMBRE 2. CADA SEMANA 3. CADA QUINCENA 4. CADA MES 5. MÁS O MENOS 6. OTRO: _____ 7. NR 8. NR	NO NO SABE SI SI SI 1. NOMBRE 2. CADA SEMANA 3. CADA QUINCENA 4. CADA MES 5. MÁS O MENOS 6. OTRO: _____ 7. NR 8. NR
4.21 ¿Cómo se reparten los pagos (entre los pagos)?	NO NO SABE SI SI SI 1. NOMBRE 2. CADA SEMANA 3. CADA QUINCENA 4. CADA MES 5. MÁS O MENOS 6. OTRO: _____ 7. NR 8. NR	NO NO SABE SI SI SI 1. NOMBRE 2. CADA SEMANA 3. CADA QUINCENA 4. CADA MES 5. MÁS O MENOS 6. OTRO: _____ 7. NR 8. NR	NO NO SABE SI SI SI 1. NOMBRE 2. CADA SEMANA 3. CADA QUINCENA 4. CADA MES 5. MÁS O MENOS 6. OTRO: _____ 7. NR 8. NR
4.22 ¿Qué personas o algunas de ellas pagan los pagos por adelantado? PERSONAS, OTRO, NOMBRE, MÁS O MENOS	1. Personas que más pagan los intereses por adelantado. 2. Cada mes o cada vez que se presta el dinero. 3. Personas que pagan los intereses por adelantado. 4. Personas que pagan los intereses por adelantado. 5. Personas que pagan los intereses por adelantado. 6. Personas que pagan los intereses por adelantado. 7. Personas que pagan los intereses por adelantado.	1. Personas que más pagan los intereses por adelantado. 2. Cada mes o cada vez que se presta el dinero. 3. Personas que pagan los intereses por adelantado. 4. Personas que pagan los intereses por adelantado. 5. Personas que pagan los intereses por adelantado. 6. Personas que pagan los intereses por adelantado. 7. Personas que pagan los intereses por adelantado.	1. Personas que más pagan los intereses por adelantado. 2. Cada mes o cada vez que se presta el dinero. 3. Personas que pagan los intereses por adelantado. 4. Personas que pagan los intereses por adelantado. 5. Personas que pagan los intereses por adelantado. 6. Personas que pagan los intereses por adelantado. 7. Personas que pagan los intereses por adelantado.

COMUNICACION	1. MONTECANTON (MEXICO)	2. TOLUCA (MEXICO)	3. TAMPICO (MEXICO)	4. BUSTAMANTE	5. (Otro) (especificar nombre de comunidad)
5.00 ¿Alguna vez ha recibido un préstamo de dinero de una institución?	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
5.01 ¿Máx o máx cuánto dinero tiene guardado en esa institución?	_____ \$	_____ \$	_____ \$	_____ \$	_____ \$
5.02 ¿Recibió alguna vez un cheque o un boleto de pago de dinero de una institución?	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
5.03 ¿Actualmente, algún conocido o familiar le debe dinero algún préstamo?	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO
5.04 ¿Cuánto dinero presta?	\$ _____	30000, 40000, 50000, 60000, 70000, 80000, 90000, 100000			
5.05 ¿Cómo se le presta el dinero que le presta (en)?	1. SI <input type="checkbox"/> 5.05 ¿Cuánto? _____	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO			
5.06 ¿Cuánto tiempo le presta?	1. SI <input type="checkbox"/> 5.06 ¿Cuánto? _____	<input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO			
5.07 ¿Actualmente, algún conocido o familiar le debe:	1. CUANTOS? _____	2. VALE? (SI/NO) _____	3. OTRO? _____		
5.08 ¿Cuánto dinero le debe ahora?	_____				
5.09 ¿Si tuviera 500 \$ en la mano ahora qué haría con ese dinero?	_____				
FIN ENCUESTA:	1. SOCIO CON CREDITO SOCIO UNICO } APLICAR 7.02 A 7.26 2. SOCIO CON CREDITO Y ALIADO EN EL MICROFINANCO } 3. SOCIO SIN CREDITO Y ALIADO EN EL MICROFINANCO } 4. SOCIO SIN CREDITO Y ALIADO EN EL MICROFINANCO } 5. SOCIO SIN CREDITO Y ALIADO EN EL MICROFINANCO }				

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

<p>7.16 ¿Cómo lo hizo (hicieron lo planear) para completar el gasto que tenía el grupo (MÁS PERSONAS CONSIDERANDO LA RESPUESTA 7.15)?</p>	<p>1. Pidió el dinero prestado por otro lado: 2. No se hizo el gasto completo 3. Se completó con dinero ahorrado, guardado 4. Otra estrategia: 5. NO (R/N) 6. NR 1. SI (R/QUE 7.16) 2. NO (R/NO 7.16)</p>	<p>1. Pidió el dinero prestado por otro lado: 2. No se hizo el gasto completo 3. Se completó con dinero ahorrado, guardado 4. Otra estrategia: 5. NO (R/N) 6. NR 1. SI (R/QUE 7.16) 2. NO (R/NO 7.16)</p>	<p>1. Pidió el dinero prestado por otro lado: 2. No se hizo el gasto completo 3. Se completó con dinero ahorrado, guardado 4. Otra estrategia: 5. NO (R/N) 6. NR 1. SI (R/QUE 7.16) 2. NO (R/NO 7.16)</p>
<p>7.17 ¿Ahora una parte del préstamo?</p>	<p>1. Se prestó una parte del crédito 2. Cuando una parte del crédito en la casa 3. Otra forma: _____ R/N</p>		
<p>7.18 ¿Cómo se le dio el dinero al grupo?</p>	<p>Múltiplos: <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> N/A</p>		
<p>7.20 ¿Cómo lo hizo (lo va a hacer) para pagar el préstamo?</p>	<p>1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____</p>		
<p>7.21 ¿Quién le ayudó a pagar el préstamo?</p>	<p>1. La misma persona (MENTAR RESPUESTA 7.05) 2. Otra persona, quién? _____ R/N 3. Varios personas (quién?): _____ R/N</p>		
<p>7.22 ¿Encontró en alguna ocasión dificultades para pagar el préstamo?</p>	<p>1. SI (R/QUE 7.22) 2. NO (R/NO 7.22) 3. N/A (R/N/A 7.22) 4. NR (R/N/A 7.22)</p>		
<p>7.23 ¿Cuanto dinero le faltó y por qué? REGISTRE LA RESPUESTA TEXTUAL DE LA CONSULTA MÚLTIPLE</p>	<p>\$ (Por qué?) _____ _____</p>		
<p>7.24 ¿Cómo lo hizo para resolver el problema que se le presentó?</p>	<p>1. _____ M/N 2. Pidiendo dinero con familiares, vecinos, quién, cómo, días, intereses 3. Con el apoyo de un o varias compañías de CC: cuál o cuáles con la persona? _____ 4. Con el apoyo de un o varias compañías de CC: cuál o cuáles con la persona? _____ 5. Con el apoyo de un o varias compañías de CC: cuál o cuáles con la persona? _____ 6. Otra estrategia: _____</p>		
<p>7.25 ¿Según usted, cuáles la VENTAJA de los servicios de crédito del MD?</p>	<p>REGISTRE LA RESPUESTA TEXTUAL DE LA CONSULTA MÚLTIPLE</p>		
<p>7.26 ¿Según usted, cuáles la DESVENTAJA de los servicios de crédito del MD?</p>	<p>REGISTRE LA RESPUESTA TEXTUAL DE LA CONSULTA MÚLTIPLE</p>		
<p>RESUMEN DE RESULTADOS DE LA ENCUESTA DE GRUPOS DE FAMILIAS RURALES DE LOS ESTADOS DE GUERRERO Y OAXACA</p>			
<p>7.27 ¿Cuántas personas pertenecen al grupo solidario?</p>	<p>1 (Por favor)</p>		
<p>7.28 ¿Se acuerda, cuando se prestó el dinero, cómo se le dio el dinero al grupo? ¿cómo se le dio el dinero al grupo? ¿cómo se le dio el dinero al grupo?</p>	<p>1. SI (R/QUE 7.28) 2. NO (R/NO 7.28) 3. N/A (R/N/A 7.28) 4. NR (R/N/A 7.28)</p>		
<p>7.29 ¿No se acuerda cómo se le dio el dinero?</p>	<p>_____</p>		

200607 RESERVA DE RESPUESTA IN-TERMINAL, Ubiac UNB CASILLAS-IN-CLANCO							
Titular de dinero al momento de su ingreso		1. SI <input type="checkbox"/> (APLICAR 7.33) 2. NO <input type="checkbox"/> (PASAR 7.33)					
7.33 De manera general cuando un compañero del CC encuentra problemas para pagar su cuenta ¿cómo lo solucionamos?		1. No apoyo al mismo		2. Lo apoyo al grupo que pague		3. No apoyo al grupo que pague	
7.34 ¿Algún compañero de su CC se atreva, tuvo problemas para reponer el préstamo?		1. SI <input type="checkbox"/> (APLICAR 7.33) 2. NO <input type="checkbox"/> (PASAR 7.33)					
7.35 ¿Cuál parte, al menos, de los problemas?		1. De apoyo al mismo		2. Los demás del grupo lo apoyaron		3. Ninguno del grupo lo apoyo	
		4. Otro				5. NO 6. NR	
						7. NO 8. NR	
MEDICIÓN DEL IMPACTO DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS DEL BANCO DE AHORRO Y CREDITO COOPERATIVO DE CASILLAS-IN-CLANCO							
7.36 ¿Hace cuánto tiempo que tiene su cuenta de ahorro en el MCC?		_____ años 0 _____ años		3. NO 4. NR			
7.37 ¿No puede decir qué monto de ahorro tiene en el MCC?				5. NO 6. NR			
7.38 ¿Ha o qué tiene una cuenta para ahorrar en el MCC?						7. NO 8. NR	
7.39 ¿Cuándo fue la última vez que ahorró dinero en el MCC?		_____ / _____ / _____		9. NO 10. NR			
7.40 ¿Cómo consiguió ese dinero que está en su cuenta del MCC?		1. Donante de la comunidad productiva, ¿cuánto? _____ 2. Ahorro, ¿de qué se ahorra? _____ 3. Salario, ¿cuánto? _____ 4. Otro, ¿cuánto? _____				5. NO 6. NR	
7.41 ¿Qué opinión tiene sobre la UTILIDAD de los servicios de RESPUESTA A RESPUESTA TEXTUAL DE LAS CASILLAS-IN-CLANCO?				7. NO 8. NR			
7.42 Según usted ¿cómo es la DISPONIBILIDAD de los servicios de RESPUESTA A RESPUESTA TEXTUAL DE LAS CASILLAS-IN-CLANCO?				7. NO 8. NR			
PARA EL SERVICIO DE RESPUESTA A RESPUESTA TEXTUAL DE LAS CASILLAS-IN-CLANCO							
7.43 En cuanto al ahorro ¿cómo lo ahorra que el MCC es el que aquí con la vida ahorra?						9. NO 10. NR	
7.44 ¿Cuál fue el motivo de ahorro en el ahorro de que se usaba el MCC más pronto o nunca?		1. SI <input type="checkbox"/> (APLICAR 7.43)		2. NO <input type="checkbox"/> (PASAR 7.43)		3. NI	

7.43 ¿De qué manera ha cambiado algo?
 REGISTRE LA RESPUESTA TEXTUAL,
 DEJE LAS CASILLAS EN BLANCO

S. NR. 0. NR. | |

7.44 ¿Por qué no recurrió a los servicios
 del MFP?
 REGISTRE LA RESPUESTA TEXTUAL,
 DEJE LAS CASILLAS EN BLANCO

S. NR. 0. NR. | |

PARA TODOS LOS SOCIOS DEL MFP, SEGUN EL TIPO DE SERVICIO QUE TIENEN REGISTRADO. ¿Por qué parte social de los servicios del MFP?

CREDITO		Credito solidario	Credito individual	Ahorro a plazo	Ahorro cuenta corriente	REMESAS	CAMBIO DE CHEQUES
1. MUY MALO 5. MUY BUENO	1. REGULAR 5. MUY BUENO						
TASA DE INTERES (PRECIO DEL SERVICIO)							
MAYOR							
MENOR							
REQUISITOS							
DIRECCION DEL MFP							

PROCESO DE PASO A LOS QUE NO SON SOCIOS DEL MICROFINANCIAMIENTO. Respuesta a la pregunta 7.41

7.41 ¿Algo que le haya pasado con los
 servicios del MFP que no sea el caso
 del MFP?
 REGISTRE LA RESPUESTA TEXTUAL,
 DEJE LAS CASILLAS EN BLANCO

S. NR. 0. NR. | |

7.42 ¿Por qué no recurrió a los
 servicios del MFP?
 7.43 ¿Por qué tipo de necesidad?

1. ~~0. NR~~ APLIQUE 7.42 A 7.43
 2. ~~0. NR~~ PASE A 6.01
 3. ~~0. NR~~ PASE A 6.01
 4. ~~0. NR~~ PASE A 6.01
 5. NR. |

7.43 ¿Por qué no recurrió a los servicios
 del MFP?

1. No conoce bien los servicios del MFP
 2. El personal del MFP no es adecuado
 3. El servicio no es muy útil (ejemplo:
 cultural)

4. Los promotores no tratan bien a la
 gente
 5. Conozco personas que tienen un
 problema con el MFP
 6. El MFP es demasiado lento

7. Tiene una parte social muy alta
 8. El personal no es muy bueno
 9. No ha querido
 10. Otro asunto

3. No

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

ENTREPRENEUR
 - PASADONIA PRODUCCION COMERCIALIZADORA DE AVICOLA (S) DE CV (MEXICO, AMARU, MAMA, CANA)
GOBIERNO FEDERAL
 - AMIL LA CANTIDAD PARA CADA UNO DE LOS PRODUCTOS MENCIONADOS ANTE CADA UNO DE LOS

INDICADOR	PRODUCCION 1		PRODUCCION 2		PRODUCCION 3		PRODUCCION 4		PRODUCCION 5	
	INDICADOR		INDICADOR		INDICADOR		INDICADOR		INDICADOR	
8.1.1 ¿CUAL ES LA CANTIDAD DE...	1. CORDEROS	2. CORDEROS								
8.1.2 ¿CUAL ES LA CANTIDAD DE...	1. CORDEROS	2. CORDEROS								
8.1.3 ¿CUAL ES LA CANTIDAD DE...	1. CORDEROS	2. CORDEROS								
8.1.4 ¿CUAL ES LA CANTIDAD DE...	1. CORDEROS	2. CORDEROS								

9.16 ¿Cómo se clasificó el negocio?	1. Agrícola	2. Comercio al por menor	3. Comercio al por mayor	4. Comercio de servicios	5. Comercio de bienes inmuebles
9.17 Durante los últimos 12 meses, ¿cuántas veces se fue al extranjero?	1. Nunca	2. 1-3 veces	3. 4-6 veces	4. 7-9 veces	5. 10 o más veces
9.18 ¿Cuántos días al mes, en promedio, trabaja en su negocio?	1. 0 días	2. 1-5 días	3. 6-10 días	4. 11-15 días	5. 16-20 días
9.19 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó?	1. Sin escolaridad	2. Primaria	3. Secundaria	4. Tercera	5. Superior
9.20 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó su negocio?	1. Sin escolaridad	2. Primaria	3. Secundaria	4. Tercera	5. Superior
9.21 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó su familia?	1. Sin escolaridad	2. Primaria	3. Secundaria	4. Tercera	5. Superior
9.22 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó su familia?	1. Sin escolaridad	2. Primaria	3. Secundaria	4. Tercera	5. Superior
9.23 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó su familia?	1. Sin escolaridad	2. Primaria	3. Secundaria	4. Tercera	5. Superior
9.24 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó su familia?	1. Sin escolaridad	2. Primaria	3. Secundaria	4. Tercera	5. Superior

DE ACTIVIDADES NO AGRICOLAS

Las siguientes preguntas se refieren a si el hogar tiene algún negocio o comercio no agropecuario.

9.25 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar? (Incluya a los que están fuera del hogar pero que viven en el hogar y que no son familiares inmediatos, como los hijos que viven en otro hogar pero que regresan a casa los fines de semana o los hijos que viven en otro hogar pero que regresan a casa los días festivos.)

9.26 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.27 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.28 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.29 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.30 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.31 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.32 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.33 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.34 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.35 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.36 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.37 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.38 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.39 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.40 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.41 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.42 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.43 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.44 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.45 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.46 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.47 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.48 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.49 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.50 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.51 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.52 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.53 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.54 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.55 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.56 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.57 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.58 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.59 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.60 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.61 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.62 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.63 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.64 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.65 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.66 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.67 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.68 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.69 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.70 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.71 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.72 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.73 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.74 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.75 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.76 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.77 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.78 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.79 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.80 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.81 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.82 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.83 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.84 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.85 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.86 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.87 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.88 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.89 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.90 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.91 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.92 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.93 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.94 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.95 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.96 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.97 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.98 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

9.99 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

10.00 ¿Cuál es el nivel de escolaridad más alta que completó el jefe de hogar?

8.18 ¿En dónde le prestaron el dinero?	1. Banco 4. De la tienda 6. Prestamista	2. Microbanco 5. Un familiar conocido 8. NR	3. Caja de ahorro	1. Banco 4. De la tienda 6. Prestamista	2. Microbanco 5. Un familiar conocido 8. NR	3. Caja de ahorro	
8.19 ¿En cuánto tiempo, cuánta persona o institución le prestó el dinero? (Escriba el número de personas)	5			5			
8.20 ¿En qué meses, semanas, días o días hábiles, productos o servicios que usted vende?	COMPRUEBE RESPUESTA			COMPRUEBE RESPUESTA			
REGISTRE EN LAS CASILLAS CUANTO DE				REGISTRE EN LAS CASILLAS CUANTO DE			
MENCION				MENCION			
1. AL CONTADO				1. AL CONTADO			
2. EN PAGO DE DEUDA				2. EN PAGO DE DEUDA			
3. INTERÉS				3. INTERÉS			
4. CON ACCIONADO (PROFESION)				4. PROVISIONES PARA RESERVA			
5. OTRO				5. OTRO			
6. NR				6. NR			
8.10 ¿En cuánto tiempo, cuánta persona o institución le prestó el dinero?	5			5			
8.11 Desde hace tres años, ¿cómo es su negocio?	1 1			1 1			
1. Mejor 2. Igual 3. Peor	1.1 ¿A qué?*			1.1 ¿A qué?*			

X. EMPLEO Y OTROS INGRESOS					
Ahora le voy a preguntar sobre el tipo de empleo e ingresos recibidos por los miembros del hogar, el tipo de trabajo					
10.01 ¿Alrededor de cuántas personas en su hogar (incluyendo a usted mismo) trabajan fuera del hogar? ¿Alguno de ellos algún ingreso o salario por su trabajo o negocio fuera del hogar en los últimos 12 meses? (Incluya a una persona que trabaje en el hogar, aunque no sea remunerada, o a un miembro del hogar que trabaje en un negocio familiar o en un negocio independiente)	10.02 ¿Qué trabajos ha realizado (MENCIONE NOMBRE DADO EN 10.01) en los últimos 12 meses? ¿algún otro?	10.03 ¿Hace cuánto tiempo que realiza ese trabajo?	10.04 Más o menos, ¿cuánto es lo que gana por el trabajo de (MENCIONE NOMBRE DEL TRABAJO EN 10.02)?	10.05 ¿Cada cuánto gana el hogar (MENCIONE RESPUESTA DE 10.01)?	10.06 ¿Cuántos días a la semana realiza esta actividad?
		ANOTE BONO O SI NO SABE		1. Banco 2. En efectivo 3. En cheque 4. Débito 5. NR	1. 1-3 días 2. 4-7 días 3. 8-14 días 4. 15-30 días 5. 31 días o más 6. NR
11. NOMBRE del miembro (en hoja de trabajo)	1	2	Código		DÍAS
	1	2	Código		DÍAS
12. NOMBRE del miembro (en hoja de trabajo)	1	2	Código		DÍAS
	1	2	Código		DÍAS

		(Temps) : _____	abonnés		
03. NOMBRE del miembro (par hijo de hogar) :	1		\$ _____	Código _____	_____ CIAS
	2		\$ _____	Código _____	_____ CIAS
		(Temps) : _____	abonnés		

II. ANIMALES DE CRÉDITO O TRABAJO

11.01 ¿Cuál es el animal más grande?

11.02 ¿Cuál es el animal más pequeño?

11.03 ¿Cuál es el principal uso que le da el usuario del ANIMAL REGISTRADO (EN %)?

11.04 ¿Cuál es el precio actual de venta del animal?

11.05 ¿Cuántos animales durante los últimos 12 meses?

11.06 ¿Por qué lo compró/ vendió?

1. En una forma de negocio
2. Trabajo o comercial de otros fines.
3. OTRO _____

CATEGORÍA DEL ANIMAL EN EL REGISTRO PRECIBIDO	U	N	SEXO	RUMBO	MOTIVO DE REGISTRO					E	P	PRECIO			RENTA			O	
					Reproducción	Alimentación	Trabajo	Comercio	Protección			Uso	Min	Med	Max	Min	Med		Max
1. Vacas	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
2. Toros	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
3. Caballos	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
4. Mulas	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
5. Huesos	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
6. Conejos	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
7. Cabras o Chivas	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
8. Huesos	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
9. Perros (de cualquier especie)	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
10. Gatos (de cualquier especie)	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
11. Conejos	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
12. Abejas	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
13. Otros	1	2			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15

Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain

III. ¿CÓMO SE REALIZA EL PAGO DE LOS PRESTAMOS?							
Atención: Marque la opción que mejor describe la forma de pago de los préstamos recibidos por el hogar.							
12.01 ¿En los últimos 12 meses, volvió a algún miembro del hogar, recibió algún pago de los préstamos de ayuda al gobierno como...?				PARA CADA OPCIÓN RESPONDA EN TANTO PRESENTA EN TODA A 12.02		La última vez que recibió cobro el dinero ¿cómo se utilizó? (Indique en el espacio de 12.05)	
	SI	NO	NS	12.02 ¿Cuánto recibió de préstamos gubernamentales?	12.03 ¿Cuánto recibió de préstamos privados?	12.04 ¿Cuánto recibió?	12.05 ¿Qué hizo con el dinero?
1. Que un familiar?	1	2	3	4	5	6	7
2. Que un amigo?	1	2	3	4	5	6	7
3. Que un vecino del campo?	1	2	3	4	5	6	7
4. Que alguien de un negocio cercano?	1	2	3	4	5	6	7
5. Que un banco?	1	2	3	4	5	6	7
6. Que alguien con quien trabaja?	1	2	3	4	5	6	7
7. Otro?	1	2	3	4	5	6	7

III. DEBILIDADES ECONÓMICAS, PROBLEMAS ENCONTRADOS							
Las siguientes preguntas que le voy a realizar se refieren a los diferentes eventos ocurridos en el hogar.							
12.01 ¿En los últimos 12 meses, ¿qué pago ha recibido?				12.02 ¿Qué hicieron para solucionar (PROBLEMA RESPUESTA 12.01)?			
LEA CADA OPCIÓN Y CÍRQUE LA RESPUESTA				1. OBTUVIERON UN PRÉSTAMO			
				2. REDUCCIÓN DEL CONSUMO DEL HOGAR			
				3. DECISION DE PAGAR SUS DEUDAS			
				4. OTRA OPCIÓN MENCIONADA			
				5. NO TOMARON NINGUNA MEDIDA			
				6. RECIBIERON EL AHORO FINANCIERO DE OTROS PRESTACIONARIOS, ¿QUIÉNES?			
				7. TUVIERON QUE VENDER UN BIEN			
				8. USARON SUS AHORROS, ¿CÓMO?			
				9. RECIBIERON MÁS PAGO EN LA TIENDA			
				10. REDUCCIÓN MÁS REMEDIOS			
				11. OTRA OPCIÓN MENCIONADA			
				12. NR			
MARQUE LA RESPUESTA CORRECTA, DESPUÉS DE MARCAR EN LA CASILLA							
OPCIÓN	SI	NO	NS				
1. La ausencia de algún miembro del hogar	1	2	3				
2. Enfermedad grave o accidente de algún miembro del hogar	1	2	3				
3. Algún miembro del hogar no tiene trabajo, o no tiene un negocio, o perdió su negocio	1	2	3				
4. Una baja en los niveles de los productos que vende	1	2	3				
5. Una baja de la cantidad de ventas que realiza	1	2	3				
6. Otro de los pagos	1	2	3				

7. Algún miembro del hogar pasó el año...	1	2	00	
8. Descompostura de algún equipo, herramienta, vehículo importante para su trabajo...	1	2	00	
9. Tránsito por carretera o vía aérea...	1	2	00	
10. Otro (Especifique)	1	2	00	
↓			MONEDAS	

190. ¿CÓMO SE FINANCIÓ? 1910. ¿Dónde se financió? (si aplica), ¿a qué tipo de institución o entidad se financió? (si aplica)

1. NINGUNA (PASE A 1301) 0 NR

XIV. GASTOS EN RESERVIAS					
1911. ¿Reservó los últimos 12 meses algún equipo importante para alguna fin? (si aplica)					
1912. ¿CÓMO SE FINANCIÓ?		1913. ¿Dónde se financió? (si aplica)		1914. ¿CUÁNTO SE GASTÓ EN TOTAL?	
		MONEDAS			
1915. Tipo de gasto	1916. Clase 1	1917. Clase 2	1918. Clase 3	1919. MONEDAS	1920. ¿Cómo se usó el dinero para ese gasto?
1. Inicial: Migración de la comunidad y de otros asentamientos				\$	_____
2. Materiales de reparto agrícola				\$	_____
3. Materiales de reparto (herramientas, machetes, machetes, etc.)				\$	_____
4. Otros (Especifique)				\$	_____

XV. GASTOS DEL HOGAR

EN INVESTIGACIÓN LAS PRODUCCIONES QUE SIGUEN NECESITAN REPLICARSE CON LA JEFA DEL HOGAR

Ahora le voy a preguntar acerca de todos los gastos que se realizan en este hogar.

1921. En este hogar, ¿puede accederse al servicio de electricidad por los miembros (con o sin) 1922. ¿Cuánto gasta más o menos cada familia (o familia) ENFERMEDAD Y ¿cómo se cubre el costo de ese servicio? (si aplica) ¿qué compra en...?

FRECUENCIA				MONEDAS	
1. Alimentos (harina, azúcar)	1. DIARIO	2.	VECES POR SEMANA	\$ NR	\$
	1. DIARIO				0000 NR 9999 NR
2. Gastos de salud (medicinas, etc.)	3.	VECES POR SEMANA		\$	_____
	3.	VECES POR MES		0000 NR 9999 NR	
	4. OTRO			0 NR	

1923. ¿De dónde se cubren los gastos de electricidad? (si aplica) ¿cómo se cubren los gastos de electricidad? (si aplica) ¿cómo se cubren los gastos de electricidad? (si aplica)

\$ | | | | | 8888 NO SE APlica ENFERMEDAD 0000 NR

18.64 En los últimos 12 meses, ¿cuánto pagó por servicios de:				PARA CADA "SI" (CÓDIGO 1) REGISTRADO EN EL PREGUNTE 18.63				18.65 ¿Cuánto gastó en los últimos 12 meses en compras de bienes y servicios mencionados en el cuadro siguiente?							
CIRCULE UNA RESPUESTA POR SERVICIO	SI	NO	NR	APLICAR EN EL CASO DE SERVICIOS REGISTRADOS EN EL PREGUNTE 18.63				Cuarto	Tercer	Segundo	Primer	Total	NO RECUERDA	NR	
				1	2	3	4								
1. Agua?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
2. Luz?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
3. Gas?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
4. Teléfono?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
5. Recolección de basura?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
6. Internet?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
7. Seguro auto, agua, salud, etc?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
8. Servicios de limpieza en general, como lavarropa, tintorería o servicio doméstico?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
a. Telefonía de paga (fijo, celular o móvil)?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
b. Cobrar Tarjetas de crédito?	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
c. OTRO (Especifique)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	

18.67 En los últimos 12 meses, ¿cuánto pagó por el pago de los siguientes artículos de hogar?				1. NO HUBO GASTOS		2. NO HUBO GASTOS		3. NO HUBO GASTOS	
Artículo	SI	NO	NR	8888	NR	9999	NR	0000	NR
1. Tapa y cubrelo (sin incluir en otros artículos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2. Artículos para bebé y (iguales)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Sillas de bebé (incluyendo sillas de bebé)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
18.68 En los últimos 12 meses, ¿cuánto pagó en el banco para el pago de algún artículo de hogar?	1	2	3	4	5	6	7	8	9

REGISTRE UNA RESPUESTA POR ÍTEM				PARA CADA "SI" (CÓDIGO 1) REGISTRADO EN EL PREGUNTE 18.63				18.69 ¿Cuánto gastó en los últimos 12 meses en compras y gastos mencionados en el cuadro siguiente?							
ÍTEM	SI	NO	NR	APLICAR EN EL CASO DE SERVICIOS REGISTRADOS EN EL PREGUNTE 18.63				Cuarto	Tercer	Segundo	Primer	Total	NO RECUERDA	NR	
				1	2	3	4								
1. Aparato electrónico (televisión, radio, cámara, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
2. Aparatos de refrigeración (neveras, planchadoras, lavadoras, refrigeradores, máquinas de coser, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
3. Muebles (sillas, sillas, etc.)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
4. Utensilios, como lavadoras, lavavajillas, calentadores, cafeteras, etc. (ver ítem 3)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
5. Servicio Internet	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	
6. OTRO (Especifique)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	

18.70 Durante los últimos 12 meses, ¿cuánto pagó en el banco para el pago de algún artículo de hogar?				1. SI → APLICAR 18.64		2. NO		3. NR	
Artículo	SI	NO	NR	8888	NR	9999	NR	0000	NR
1. Tapa y cubrelo (sin incluir en otros artículos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2. Artículos para bebé y (iguales)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Sillas de bebé (incluyendo sillas de bebé)	1	2	3	4	5	6	7	8	9

18.71 ¿Cómo pagó el dinero que proporcionó en los últimos 12 meses, por estos artículos?				1. SI → APLICAR 18.64		2. NO		3. NR	
Artículo	SI	NO	NR	8888	NR	9999	NR	0000	NR
1. Tapa y cubrelo (sin incluir en otros artículos)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
2. Artículos para bebé y (iguales)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Sillas de bebé (incluyendo sillas de bebé)	1	2	3	4	5	6	7	8	9

NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN QUE PROPORCIONÓ LA INFORMACIÓN DE LA ENCUESTA:	
REGISTRAR EN LA TARJETA DEL HOGAR	

Source : estudio microbancos CEMCA/ITO/AMUCSS.AGOSTO-NOVIEMBRE, 2004, 23 p.

Annexe 2. Questionnaire semi-directif

Genre/renseignements complémentaires	F	M	Genre/renseignements complémentaires	F	M	Genre/renseignements complémentaires	F	M	
Nom/Prénoms de la personne	Sexe	Éducation	Migrations	Age (ans)	Classe Act. Écon.	OF/Collé	Langues/Parlées		
Identification	EMU	Titre	Éducation	Migrations	Age (ans)	Classe Act. Écon.	Langues/Parlées	Compétences (niveau)	Apprentissage (niveau/Parlées)
• 1									
• 2									
• 3									
• 4									
• 5									
• 6									
• 7									
• 8									
• 9									

Tal. 171

Pôle d'analyse et de demande?	Pôle prestataire et gestion?	Titre légal?	Circuit légal (Circuit de régulation, Cédex, etc.)	Circuit informel (Circuit de régulation, etc.)	Moyens?	Droits
Indicateurs de suivi et d'évaluation?	Omnipotence, autonomie, responsabilité?	Prestation de service?	Prestation de service public, statut de la localité?	Circuit de régulation (Circuit de régulation, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> - Contrôle des biens légaux par l'État? - Contrôle des biens légaux par l'État? 	

Annexe 3. Principales étapes de la reconnaissance des droits indigènes dans l'État d'Oaxaca.

Lois promulguées en vue de la reconnaissance des droits indigènes

Les différentes étapes qui ont conduit à la reconnaissance des droits indigènes par l'État d'Oaxaca sont les suivantes : 1986 : Promulgation de la loi organique de défense de l'indigène, Ley orgánica de la Procuraduría para la Defensa del Indígena. 1994 : Le Gouverneur de l'État présente un projet d'accord avec les peuples indigènes, visant la modification de leurs droits. Mai 1995 : Modification du code électoral par approbation d'un Code des institutions politiques et procédures électorales (CIPPEO) Février 1997 :

Modification du CIPPEO et reconnaissance aux autorités indiennes du droit d'élire leurs autorités selon leurs traditions. 19 juin 1998 : Proclamation et entrée en vigueur de la *Ley de Derechos de los Pueblos y Comunidades Indígenas del Estado de Oaxaca* incorporée à la constitution de l'État, octroyant la qualité de sujets de droit public deux entités primordiales : les *peuples* et les *comunautés*. Dans l'État d'Oaxaca, près de 412 municipalités sur 570 ont opté pour le système des us et coutumes.

Annexe 4. Cahier de la majordomie, fête du *quinto viernes*

Le Majordome, personne chargée (encargado) d'organiser les festivités et les dépenses afférentes est soit nommé (nombrado) par les autorités municipales soit est volontaire. Afin de remplir cette mission, il s'entoure d'un groupe de personnes disposées l'aider et qui vont participer à l'organisation et aux dépenses occasionnées par l'événement qui concerne tous les catholiques du village.

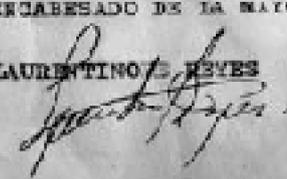
LISTA DE COSAS QUE SE VA A COBRAR PARA LA FIESTA DEL 5^o VIERNO.

- 1.- COBRACION EFECTIVO \$2500
- 2.- UNA CIBRRA Y UNA GUIDARA.
- 3.- DOS CARGOS DE LENA Y UNA RASA DE COOTE.
- 4.- UNA TAZA DE POLVO UN CAFE.
- 5.- UNATAZA DE CHILE TOSTE.
- 6.- DOS KILOS DE PULJOL HENSO.
- 7.- UNA MANDESA O TINA.
- 8.- UNAFREDECA
- 9.- DOS CORDONEROS.
- 10.- CON FECHA 23 DE MARCHO AÑO 2004 SE COBRAN 30 TORTILLAS.
- 11.- CON FECHA 24 DE MARCHO AÑO " " " 30 "
- 12.- CON FECHA 25 DE MARCHO AÑO " " " 30 "
- 13.- CON FECHA 26 DE MARCHO AÑO " " " 30 "
- 14.- CON FECHA 27 DE MARCHO AÑO " " " 30 "
- 15.- MEDIA DOZENA DE PLATOS Y MEDIA DE TAZAS.
- 16.- UN COCHIFLO.
- 17.- UNA BOTELLA Y SU COPA
- 18.- 15 TOSTADAS. CON FECHA 23 DE MARCHO AÑO 2004.
- 19.- ~~3 POLLOS VIVOS.~~ 3 POLLOS VIVOS. CON FECHA 23 DE MARCHO 2004.
- 20.- UN MATRIMONIO PARA MOZO.

A T E N T A M E N T E.

EL ENCABESADO DE LA MAYORDOMIA

G. LAURENTINO S. REYES GOMEZ.



Con fecha 29 de febrero del año 2004 se gastó la cantidad de (724) Noventa y cuatrocientos pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 724.
Con fecha 23 de febrero del año 2004 se gastó la cantidad de \$ 30 pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 30.
Con fecha 26 de febrero del año en curso se gastó cantidad de \$26 pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 26.
Con fecha 23 del mismo mes y año se hizo otro gasto con la cantidad de \$ 20 pesos por concepto de multa —	\$ 20
Con la misma fecha se gastó la cantidad de \$60 sesenta pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 60
Con fecha 5 de marzo del año 2004 se gastó la cantidad de \$ 50 pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 50
Con fecha 8 de marzo del año en curso se gastó la cantidad de \$ 70 pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 70
Con fecha la misma fecha se gastó la cantidad de \$200 tres mil noventa y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 200
Con fecha 12 de marzo del año 2004 se gastó la cantidad de 18 dieciocho pesos con ochenta y tres por ciento de 100. Multas de Hecol. —	\$ 18.

LISTA DE LOS QUE YA COOPERARON
LA CANTIDAD DE 1,500 O ANTERIOR.

1. LAURENTINO REYES GOMÉS	\$ 1,500.
2. VICTOR RUÍZ CORTÉS.	\$ 1,500
3. JESÚS BAPTISTA MTZ.	\$ 1,400
4. JOSE HERNANDES SANCHEZ.	\$ 1,500
5. ADELFO JUAREZ BAPTISTA.	\$ 1,000
6. FIDEL MARTÍNEZ GARCIA.	\$ 6500
7. GREGORIO AGUIRRE BAPTISTA.	\$ 500
8. SAUL RUÍZ RUÍZ.	\$ 1,500
9. TIMOTEO MARTINEZ AGUIRRE.	\$ 6500
10. BONFILIO RUÍZ BAPTISTA.	\$ 600
11. OLIVERIO MTZ MARTINEZ.	\$ 1,500
12. Ciriaco MTZ	\$ 500
13. IRENE MTZ CORTEZ.	\$ 1,300
14. FELIX BAPTISTA.	\$ 1,500
15. DAMIAN BAPTISTA SANCHEZ.	
16. TAURINO BAPTISTA SANCHEZ.	
17. SOBONIO RUÍZ SANCHEZ.	\$ 1,500.

La première photo illustre la liste des dépenses afin de préparer la fête. Sur la seconde photo apparaissent consignées un certain nombre de dépenses réalisées par le groupe de majordomie. Enfin, sur la troisième photo figure le nom des personnes du groupe accompagné de la somme versée par cette personne. Pour cette fête qui n'est pas la plus importante (la plus importante étant celle organisée à l'occasion de la fête du saint patron du village), chaque membre du groupe doit coopérer 1500 pesos, soit environ US\$ 150. Certaines coopérations se font en nature, ainsi les femmes peuvent être sollicitées pour préparer les galettes de maïs (*tortillas*) ou autres aliments.

Annexe 5. Tenue du cahier de *fiados*

La photo ci-dessous est extraite du cahier où sont consignés les *fiados* accordés par la pharmacienne du village à ses clients et clientes. À gauche de la page apparaît la date

protégé en vertu de la loi du droit d'auteur.

d'octroi suivie du nom du client et enfin le montant dû. Comme nous l'avons souligné, le *fado* ou vente à crédit ne donne pas lieu au paiement d'intérêt, il n'y a pas de terme à proprement parler. En règle générale, les personnes viennent s'acquitter de tout ou partie de la dette lorsqu'elles disposent d'un peu de liquidité. Si la personne qui se présente à la boutique pour se procurer à nouveau des médicaments sans s'être acquittée de sa dette, il est fort probable que la pharmacienne lui demande de régler les arriérés et, si le client ou la cliente ne dispose pas de la liquidité suffisante pour faire face à la dépense, lui concèdera un nouveau *fado*.

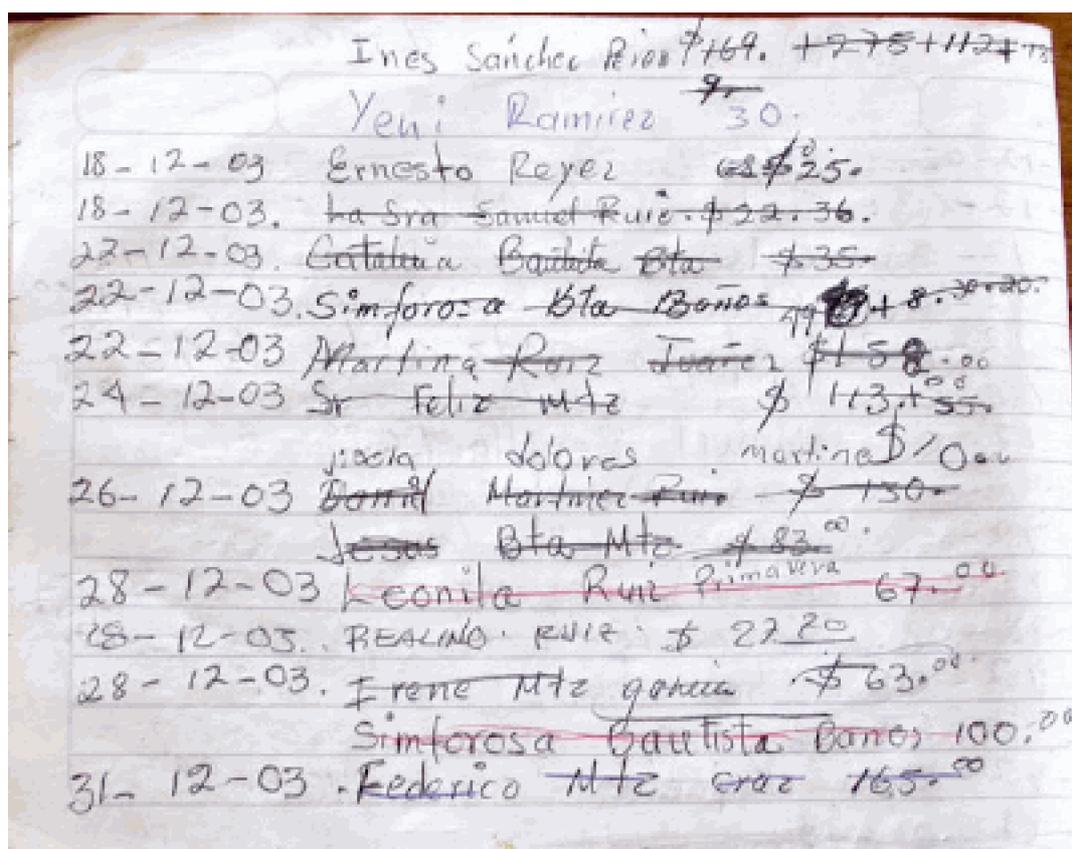


Photo : S. Morvant, Santa Catarina Loxicha, mars 2004.

Annexe 6. L'attribution de l'aide monétaire du programme Progres-a-oportunidades aux femmes : un évènement public

Les photos prises dans le village de Santa Catarina Loxicha dans la Sierra Sur au mois de février 2004, illustrent le caractère public de cet évènement qui survient de façon plus ou moins régulière tous les 2 mois.



Annexe 6 - Photo 1. Femmes attendant leur tour pour obtenir l'aide monétaire

Photo : Morvant, février 2004.

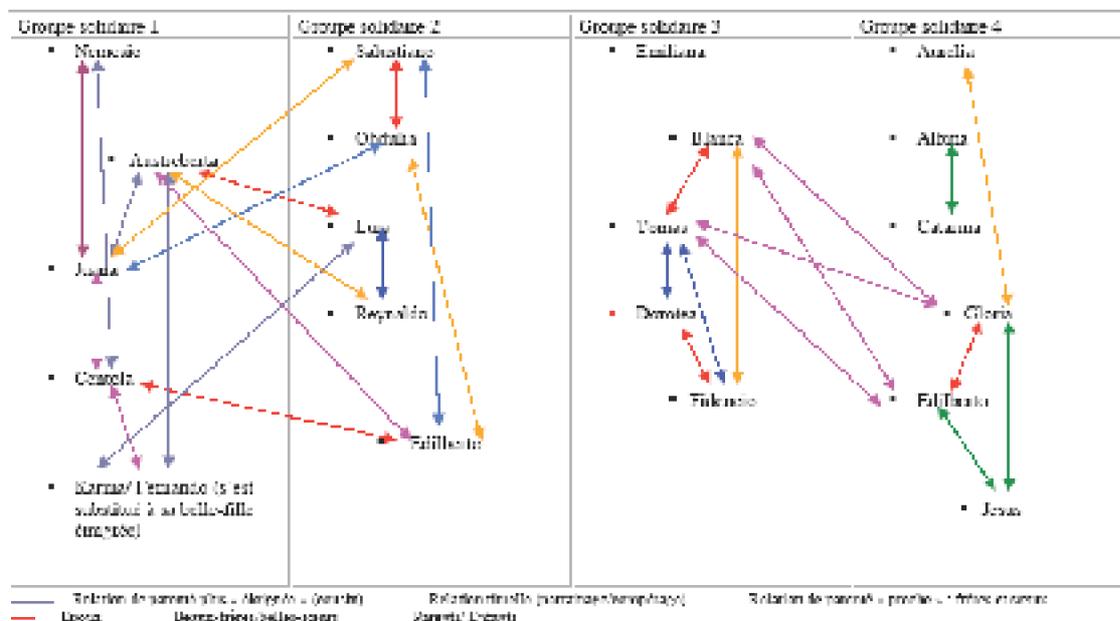
Les promoteurs du programme organisent un rendez-vous au palais municipal, localisé au chef-lieu du village, sur une journée en vue de distribuer l'aide aux femmes munies d'un document attestant qu'elles et éventuellement leurs enfants répondent aux critères de l'aide et en sont bénéficiaires. Certaines femmes habitant dans des localités éloignées du chef-lieu ou *rancherías* font plusieurs heures de route à pied pour pouvoir obtenir l'aide.



Annexe 6 - Photo 2. Promoteur distribuant l'aide monétaire

Photo : S. Morvant, février 2004.

Annexe 7. Divers niveaux de relations, d'interconnaissance entre les membre de quatre groupes solidaires : Santa Catarina Loxicha



Annexe 8. Programmation de la procédure d'estimation d'Heckman sous SPSS

Le modèle de sélection : calcul de Lambda avec la régression logistique du logiciel SPSS

La méthode de programmation de la procédure d'Heckman proposée par Smits [2003] que nous avons suivie est décrite ici.

Il s'agit dans un premier temps d'exécuter une régression logistique. Dans cette optique il s'agit d'écrire dans l'espace prévu pour la programmation de SPSS (File : New :

protégé en vertu de la loi du droit d'auteur.

Syntax) le programme qui suit :

```
LOGISTIC REGRESSION Y'263 WITH X 1 X 2 X 3264 ...
```

```
/ SAVE PRED (IKL).
```

Puis exécuter la commande. L'instruction « /save pre (IKL) » permet de créer une nouvelle variable contenant pour chaque unité d'observation (le ménage dans notre cas) la probabilité estimée par le modèle. Nous avons ensuite utilisé l'inverse de la fonction de distribution cumulative de la distribution normale pour transformer ces estimations individuelles sous la forme qu'elles auraient pris avec un modèle Probit.

```
COMPUTE IPS= PROBIT (IKL).
```

La variable IPS ainsi obtenue contient les estimations générées par le Probit et peuvent donc être utilisées pour calculer *Lambda* comme s'il s'agissait d'un modèle de sélection de type Probit.

```
COMPUTE LAMBDA =  
( 1/ sqrt (2*3.141592654))*(exp(- IPS*IPS 0.5))/cdfnorm( IPS).
```

Notons que les observations manquantes doivent être éliminées avec la fonction :

```
SELECT IF (Y > 0 and X 1 ne -9 and ....).
```

La dernière manipulation consiste à calculer la variable de contrôle nommée *Delta* et de tester si sa valeur est bien comprise en -1 et 0 pour l'ensemble de l'échantillon.

```
COMPUTE DELTA= -LAMBDA*IPS-LAMBDA*LAMBDA..
```

```
DESCR DELTA/ statistics = min max.
```

Annexe 9. Utilisation des transferts privés reçus de la migration

Le débat concernant le rôle des transferts monétaires de migrants dans le processus de développement tient à l'heure actuelle une place considérable. De nombreux auteurs y voient une source prometteuse de financement du développement des localités d'où sont originaires les migrants. En 2002, les transferts migratoires ont représenté en moyenne 6% du revenu total des familles rurales au Mexique. L'importance de ces transferts dépasse dans certains pays et notamment le Mexique le niveau microéconomique puisqu'au niveau macroéconomique ces flux monétaires constituent l'une des principales sources de financement [Boucher et *al.*, 2005]. Or, pour identifier les liens potentiels entre ces transferts et le développement local il est intéressant d'identifier l'utilisation que les

²⁶³ Y' correspond à la variable dépendante transformée en variable indicatrice (*dummy variable*) afin de permettre la réalisation de la régression logistique.

²⁶⁴ Vecteur des variables explicatives du modèle.

familles en font. Le tableau ci-dessous synthétise les informations collectées auprès de l'échantillon des ménages (109) rencontrés dans la Mixteca, région de forte migration vers les États-Unis. Soulignons que les transferts ne sont le plus souvent pas destinés à une seule dépense.

	Pourcentage
Dépenses alimentaires	52,4
Dépenses scolaires	17,3
Construction	4,3
Achat de bien durables	2,2
Investissement dans une nouvelle activité économique	,3
Argent épargné à la banque	7,6
Achat de matériel agricole	3,3
Dépenses pour les charges communautaires (fêtes...)	3,2
Remboursement de dettes	10,8
Prêts à l'entourage	8
Envoi d'une partie de l'argent à des enfants scolarisés dans d'autres localités de la République	13
Autre	5,4

Source: Morvant [2005a]

Il est intéressant de remarquer qu'une partie de l'argent est à nouveau envoyé dans d'autres localités du pays, le plus souvent pour subvenir aux dépenses scolaires d'enfants du ménage scolarisés dans le supérieur. On observe le plus souvent que ce sont les aînés émigrés, lesquels n'ont pas eu l'opportunité de faire des études, qui financent ainsi une partie de la scolarité des frères et sœurs cadets. Sur une année, le montant moyen ré-envoyé par les famille représente environ US\$ 1500.

Annexe 10. Comportements d'emprunt selon le genre de l'emprunteur

Annexe 10 – Tableau 1. Statistiques descriptives de DIFAMOUNT selon le genre de l'emprunteur

	N	Minimum	Maximum	Moyenne	Écart-type
FEMME	705	0	5000	331,63	787,694
HOMME	802	0	6000	265,59	723,159

Annexe 10 – Tableau 2. Correlations entre la variable DIFAMOUNT et la variable dummy pour le genre

(SEXE=1 pour les femmes). Test paramétrique (1-tailed significance)

	DIFAMOUNT	VARIABLE DUMMY : SEXE
Pearson Correlation	1	,044*
Sig. (1-tailed)	,	,045
N	1507	1507
* Correlation is significant at the 0.05 level (1-tailed).		

Annexe 10 – Tableau 3. Correlations entre la variable DIFAMOUNT et la variable dummy pour le genre (SEXE=1 pour les femmes). Test paramétrique (2-tailed significance)

	DIFAMOUNT	VARIABLE DUMMY: SEXE
Pearson Correlation	1	,044
Sig. (2-tailed)	,	,090
N	1507	1507

Annexe 11. Déterminants contextuels e conjoncturels des comportements d'emprunts des clienstde l'IMF

Annexe 11 – Tableau 1. Test paramétrique de corrélation entre le montant emprunté à la microbanque et le fait de produire du café

Variables		MB	CAFE
MB	Pearson Correlation	1	,165
	Sig. (2-tailed)	,	,056
	N	135	135

Annexe 11 – Tableau 2. Tests non-paramétriques de corrélation entre le montant emprunté à la microbanque et le fait de produire du café

	Variables		MB	CAFE
Kendall's tau_b	MB	Correlation Coefficient	1,000	,180*
		Sig. (2-tailed)	,	,017
		N	135	135
Spearman's rho	MB	Correlation Coefficient	1,000	,206*
		Sig. (2-tailed)	,	,017
		N	135	135
* Correlation is significant at the .05 level (2-tailed)				

Annexe 11 – Tableau 3. Corrélation paramétrique entre l'aide monétaire reçue du programme

protégé en vertu de la loi du droit d'auteur.

Progres-Oportunidades et le montant emprunté auprès de la microbanque. Échantillon d'analyse restreint aux clients vivant dans les villages de la Sierra Sur .

Variables		PROGRESA	MB
PROGRESA	Pearson Correlation	1	,278
	Sig. (2-tailed)	,	,001
	N	135	135

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Annexe 11 – Tableau 4. Corrélations non-paramétriques entre l'aide monétaire reçue du programme Progres-Oportunidades et le montant emprunté auprès de la microbanque. Échantillon d'analyse restreint aux clients vivant dans les villages de la Sierra Sur .

	Variables		PROGRESA	MB
Kendall's tau_b	PROGRESA	Correlation Coefficient	1,000	,208**
		Sig. (2-tailed)	,	,001
		N	135	135
Spearman's rho	PROGRESA	Correlation Coefficient	1,000	,280**
		Sig. (2-tailed)	,	,001
		N	135	135

** Correlation is significant at the .01 level (2-tailed).

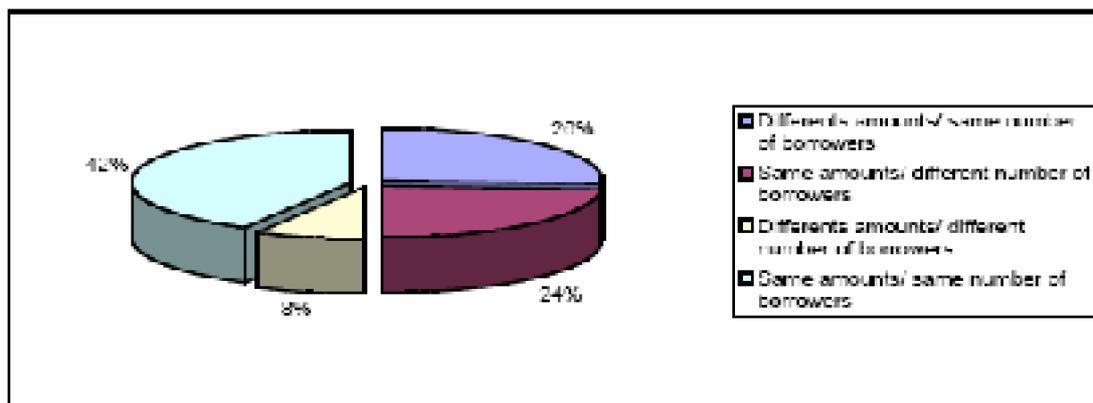
Annexe 11 – Tableau 5. Corrélations paramétriques entre l'aide monétaire reçue du programme Progres-Oportunidades et le montant emprunté auprès de la microbanque. Échantillon d'analyse englobant tous les villages.

Variables		PROGRESA	MB
PROGRESA	Pearson Correlation	1	-,056
	Sig. (2-tailed)	,	,420
	N	210	210

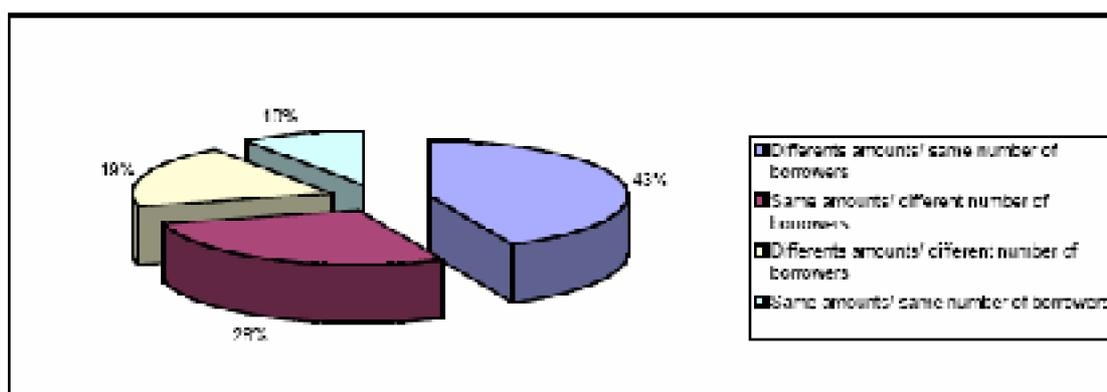
Annexe 11 – Tableau 6. Corrélations non-paramétriques entre l'aide monétaire reçue du programme Progres-Oportunidades et le montant emprunté auprès de la microbanque. Échantillon d'analyse englobant tous les villages.

	Variables		PROGRESA	MB
Kendall's tau_b	PROGRESA	Correlation Coefficient	1,000	,090
		Sig. (2-tailed)	,	,079
		N	210	210
Spearman's rho	PROGRESA	Correlation Coefficient	1,000	,114
		Sig. (2-tailed)	,	,101
		N	210	210

Annexe 12. Évolution de la composition des groupes au cours des différents renouvellement du crédit



Évolution du profil des groupes entre les deuxième et troisième cycles de crédit



Évolution du profil des groupes entre les troisième et quatrième cycles de crédit

Index des auteurs

[Les numéros renvoient aux pages de l'exemplaire papier.]

Adams, Dale W., 42

Agassi, Joseph., 85, 86, 92, 93

Aglietta, Michel., 56, 59, 63, 230, 262

Akerlof, George., 254

Aristote, 48

Armendariz de Aghion, Beatriz., 292, 295, 318, 321

Arredondo Casillas, Edgar., 185, 189

Arrow, Kenneth., 84

Assidon, Elsa., 32

Ballet, Jérôme., 88, 89

Bardhan, Pranab., 40, 254

Barham, Bradford., 257

Barro, Robert J., 88, 263

Barton, Susana., 295

Bazzoli, Laure., 68, 94

Becker, Gary S., 88, 259, 263
Bell, Clive., 254, 256, 258
Bernoux, Philippe., 67
Bertaux, Daniel., 113, 123
Besley, Timothy., 42, 258, 260, 275, 292, 309
Blanc, Jérôme., 38, 51, 65, 70, 76, 175, 176, 177, 179, 230, 262, 325
Blaug, Mark., 97, 102
Bloy, Eddy., 261
Bose, Pinaki., 255
Boucher, François., 413
Boucher, Stephen., 255
Bouman, F.J.A., 43, 135
Bouquet, Emmanuelle., 149, 152, 185, 188, 189, 193, 330
Bourdieu, Jérôme., 58
Bourdieu, Pierre., 328, 331
Bourricaud, François., 101
Brusky, Bonnie., 330
Buscail, Isabelle., 192, 193, 195
Caillé, Alain., 54, 61, 62, 70
Campos, Pilar., 158
Chamoux, Marie-Noëlle., 142, 143, 154, 156, 161, 162, 236, 242, 323
Coate, Stephen., 44, 309
Commons, John., 52, 63, 65, 67, 68, 69, 176, 181
Condé, Kéfing., 42
Conning, Jonathan., 209, 255
Cordonnier, Laurent., 43, 47, 49, 53
Corei, Thorstein., 65
Cox, Donald., 259, 260
Cruz, Isabel., 188, 189, 193
Deaton, Angus., 224
Defalvard, Hervé., 85, 86, 92, 93
Dehouve, Danièle., 132, 137, 143, 145, 166
Del Carmen Angulo Salazar, Lourdes., 251
Dercon, Stefan., 37

Derobert, Laurent., 91
Desjeux, Dominique., 102, 105, 106
Devineau, Julie., 137, 138
Diagne, Aliou., 295
Doligez, François., 38
Don., 27, 52, 53, 54, 55, 57, 61, 163, 164, 166, 167, 244, 365, 366
Dubois, Jean-Luc., 91
Dugger, William., 72
Dumont, Louis., 79, 86
Dupuy, Francis., 57
Dutraive, Véronique., 68
Edgcomb, Elaine., 295
Egli, Dominik., 295
Elster, Jon., 89, 90
Evans, Timothy., 216, 217
Fafchamps, Marcel., 44, 45, 46, 47, 161, 260
Favereau, Olivier., 24, 85, 167
Feder, Gershon., 257
Ferraton, Cyrille., 83, 338
Flores, Maria., 144
Floro, Maria., 34, 38, 255
Fournier, Yves., 235, 329
Freire, Sandra., 106
Friedman, Milton., 224
Frobert, Laurent., 83, 338
Généreux, Jacques., 100
Gentil, Dominique., 31, 166, 235, 329
Ghatak, Maitreesh., 308
Girard, René., 180
Godbout, Jacques., 51, 54, 61, 62, 73
Godbout, Jacques., 56
Godquin, Marie., 293, 310
Gouy-Gilbert, Cécile., 162
Granovetter, Mark., 25, 38, 40, 69, 72, 79, 86, 91, 94, 95

- Greenberg, James B., 166
- Guérin, Isabelle., 35, 42, 44, 50, 57, 60, 61, 62, 84, 87, 90, 114, 123, 124, 159, 204, 229, 230, 262, 338
- Guerrien, Bernard., 34, 85, 224, 234, 321
- Gurley, John., 31
- Hashemi, Syed., 216, 217, 277
- Heckman, James., 268, 412
- Heilbron, Johan., 58
- Hénaff, Marcel., 54
- Hirschman, Albert O., 45, 82, 84, 88, 89, 90, 180, 293, 313, 316, 324, 326, 327, 328, 338, 355
- Hoff, Karla., 214, 255, 319
- Hugon, Philippe., 31, 38, 41
- Hulme, David., 107, 209, 217, 268
- Huppi, Monica., 257
- Jaffee, Dwigth, 37
- Jain, Sanjay., 260, 305, 306
- Jenny, Jacques., 112, 118
- Jimenez, Emmanuel., 259
- Karlan, Dean., 273
- Kaufmann, Jean-Claude., 122, 123
- Kochar, Anjini., 254, 257, 258, 260
- Kohli, Martin., 113
- Laffont, Jean-Jacques., 88
- Lambert, Agnès., 42
- Lartigue, François., 249
- Latouche, Serge., 55, 61, 62
- Laville, Jean-Louis., 91, 94
- Lelart, Michel., 41, 254
- Léonard, Eric., 148
- Losch, Bruno., 148
- Macaire, Philippe., 144
- Macintosh, C., 320
- Mahieu, François-Régis., 88, 89, 91, 126

Malamoud, Charles., 59
Mansuri, Ghazala., 305
Marx, Karl., 97, 209, 231, 345
Matin, Imran., 231, 295, 305, 306, 319
Maucourant, Jérôme., 50, 52, 64, 67, 68, 93, 177, 181, 262
Mauss, Marcel., 52, 159
McKinnon, Ronald., 31
Mill, John Stuart., 84, 100
MkNelly, B., 332
Morduch, Jonathan., 209, 231, 292, 295, 315, 318, 321
Mosley, Paul., 107, 209, 217
Mounier, Alain., 31
Myhre, David., 190
Nahmad Sittón, Salomòn., 137
Navajas, Sergio., 212, 217, 277, 320, 321
Olivier de Sardan, Jean-Pierre., 109, 115
Orléan, André., 56, 59, 63, 74, 94, 95, 230, 262
Pagura, M. E., 332
Painter, J., 332
Papail, Jean., 148
Paxton, Julia., 295, 309, 334
Pitt, Mark., 217, 258, 259, 260
Platteau, Jean-Philippe., 40, 44, 46, 72, 260
Ploeg, Sjerp Van Der., 273
Polanyi, Karl., 15, 28, 50, 51, 53, 55, 60, 69, 70, 73, 94, 230, 346, 348, 350
Posner, Richard., 45
Putnam, Robert., 226
Ravallion, Martin., 44
Ray, Debraj., 255, 36
Rhyne, Elisabeth., 214
Robeyns, Ingrid., 91
Roesch, Marc., 293
Russell, Thomas., 37
Sahlins, Marshall., 53, 55

Sarap, Kailas., 217, 277
Schmidt-Morh, U., 320
Scott, James., 46
Sen, Amartya., 25, 47, 79, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 206
Servet, Jean-Michel., 15, 41, 42, 50, 51, 55, 60, 70, 71, 73, 104, 126, 129, 152, 159, 166, 178, 206, 212, 227, 230, 236, 261, 262, 323, 350, 357
Shaw, Edward., 31, 32, 33
Simmel, Georg., 57, 185, 262
Sinha, Saurabh., 231, 295, 305, 306
Smith, Adam., 83, 84, 87
Smits, Jeroen., 267, 268, 273, 412
Steiner, Philippe., 69, 94, 95
Stephen, Lynn., 164
Stiglitz, Joseph., 35, 36, 214, 254, 255, 309, 319
Swedberg, Richard., 38, 40, 50
Teschl, Myriam., 91
Théret, Bruno., 59, 63, 64
Thiveaud, Jean-Marie., 65
Thomas, Alban., 266
Toboso, Fernando., 93
Tubiana, Joseph., 167
Tuirán, Rodolfo., 147
Udry, Christopher., 44, 259, 260
Vaessen, Jos., 213, 216, 217
Valencia Lomeli, Enrique., 150
Van Tassel, Eric., 308
Velez-Ibañez, C. G., 158
Venet, Baptiste., 33
Villareal, Magdalena., 118, 152, 169, 251
Villas-Boas, J-M., 320
Von Pischke, J.D., 209
Wampfler, Betty., 31, 73, 321
Weber, Max., 25, 57, 97, 101, 234, 322
Weiss, Andrew., 254

Williamson, Oliver., 34, 39

Winch, Peter., 97

Wolf, Eric., 132

Wydick, Bruce., 309, 320

Yaron, Jacob., 319

Zanotelli, Francesco., 42, 160, 162, 163, 166, 167, 169, 170, 171, 218, 263

Zelizer, Viviana., 57, 58, 262, 263

Zeller, Manfred., 216, 217, 309

Index thématique

[Les numéros renvoient aux pages de l'exemplaire papier.]

Action

- collective, 24, 66, 68
- collective., 24, 28, 29, 40, 66, 67, 68, 72, 79, 82, 85, 179, 180, 181, 182, 293, 325, 349, 354, 363, 424
- individuelle., 20, 25, 43, 49, 67, 79, 81, 82, 85, 94, 95, 96, 133, 179, 203, 232, 349, 353
- Approche conséquentialiste de l', 87, 88

Aléa moral, 36, 47, 255, 292, 308, 314, 324, 335, 338, 339, 356, 357

ALENA., 284, 304

Altruisme., 88

Anti-sélection, 36, 254, 255, 292, 308

Appropriation (du dispositif de microfinance)., 1, 16, 17, 18, 19, 20, 29, 54, 67, 74, 75, 82, 102, 123, 130, 132, 135, 166, 183, 204, 207, 249, 252, 346, 347, 351, 352, 357, 358

Attrition (taux d')., 273, 331, 332, 333, 423

Banque Mondiale., 32, 34, 193, 201, 209, 360

Biais de sélection., 107, 108, 209, 218, 219, 222, 253, 267, 268, 272, 273, 277

- Groupe de contrôle., 273
- Bien être (théorie du)., 84, 85, 86, 87
 - Café (évolution des prix du)., 144, 304, 284
 - Capabilités (approche par les)., 81, 86, 91, 364
 - Capital social., 94, 211, 218, 219, 226, 230
 - Communauté indienne (v. aussi système des charges)., 132, 137, 142
 - Conventions.
- Économie des., 180
- Crédit (substitution du)., 16, 17, 21, 27, 129, 207, 235, 244, 249, 250, 252, 259, 265, 289, 290, 327, 333, 346, 353
 - Défection (v. aussi prise de parole et attrition)., 180, 317, 327, 328, 366
 - Dette., 14, 15, 16, 17, 19, 20, 24, 27, 28, 30, 37, 44, 49, 50, 51, 52, 54, 55, 58, 59, 62, 63, 64, 65, 67, 68, 70, 73, 76, 100, 108, 129, 130, 131, 133, 135, 136, 142, 152, 153, 155, 156, 159, 160, 162, 163, 166, 167, 171, 174, 175, 177, 178, 179, 181, 182, 188, 203, 204, 224, 228, 237, 239, 241, 242, 248, 249, 251, 265, 295, 307, 346, 348, 349, 351, 352, 367, 368, 370, 407
- Comme Institution sociale., 17, 20, 30, 50, 51, 63, 346, 348
- Don., 27, 52, 53, 54, 55, 57, 61, 163, 164, 166, 167, 244, 365, 366
 - Données.
- Collecte des., 19, 25, 32, 96, 97, 98, 99, 102, 103, 104, 105, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 116, 117, 118, 119, 121, 122, 124, 129, 138, 190, 191, 196, 214, 266, 269, 274, 284, 330, 347, 348, 422
- Qualitatives., 125, 220, 227, 277, 281
- Droits.
 - Droits subjectifs., 229
 - Droits-buts (système moral des)., 87, 90, 91
- et obligations (v. aussi statut)., 25, 28, 49, 85, 90, 91, 346, 348, 349, 350, 357
- Flux de (et d'obligations)., 16, 28, 44, 49, 51, 114, 290, 342, 347, 352, 356
- Ejido, 145, 189
 - Encastrement., 25, 69, 71, 72, 80, 94, 96
 - Formel
- Secteur financier., 31, 36, 37, 38, 41, 42, 72, 73, 74, 117, 150, 185, 217, 223, 234,

252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 265, 275, 276, 292, 315, 322, 348, 352

Garantie.

- Matérielle., 37, 209, 235, 255, 275, 292
- Morale (v. groupe solidaire), 235

Groupe solidaire., 22, 110, 227, 237, 245, 246, 251, 293, 307, 321, 332, 333, 334, 341, 354, 424, 425

Holisme., 20, 25, 59, 68, 77, 79, 80, 81, 82, 85, 86, 92, 93, 94, 96, 126

Individualisme.

- Éthique., 25, 81, 86, 87, 90, 91
- Institutionnel., 25, 80, 81, 92, 93, 96
- méthodologique., 25, 40, 43, 68, 76, 81, 82, 86, 92, 97, 126, 325, 363

Inégalités (d'accès au dispositif de microfinance)., 16, 106, 129, 130, 147, 189, 207, 219, 314, 347, 352, 357

Information.

- Asymétries d', 35, 292, 299, 316, 320

Informel.

- Secteur financier., 174, 220, 222, 231, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 259, 264, 265, 268, 269, 270, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 286, 287, 304, 305, 422, 423

Inoformation.

- Asymétries d', 36, 308, 320, 356

Institutionnalisme.

- Américain., 349

Institutionnalisme américain., 15, 19, 24, 68, 76, 346

- Néo-institutionnalisme., 28, 30, 31, 34, 35, 38, 39, 40, 41, 68

Lien de clientèle (logique du)., 15, 16, 20, 28, 30, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 178, 204, 346, 350, 352, 357

Majordomie., 143, 168, 405, 406

Marchand.

- Échange marchand (v aussi place de marché, 19, 20, 49, 52, 53, 54, 55, 56, 61, 62,

- 69, 70, 74, 346, 349, 350, 357
- Sphère marchande., 55, 60, 61, 349
- Marché (construction sociale du)., 16, 29, 30, 40, 55, 57, 60, 69, 72, 75, 219, 347, 349, 350, 361
- Mécanismes incitatifs., 188, 231, 292, 295, 298, 299, 306, 316, 317, 318, 341
- *P rogressive lending* ., 231, 282, 290, 292, 293, 295, 299, 306, 309, 314, 316, 323, 334, 357, 368
 - Renouveaulement du crédit., 22, 231, 238, 309, 341, 342, 353, 355, 419
- Mexique., 3, 4, 17, 20, 32, 37, 42, 62, 109, 131, 132, 133, 136, 137, 139, 147, 149, 150, 169, 185, 186, 189, 190, 193, 218, 239, 261, 270, 279, 338, 362, 363, 368, 371, 413
- Microfinance.
- Loi d'épargne et de crédit populaire., 185, 187, 191, 192, 193, 194, 195, 424
- Microbanque., 4, 110, 112, 114, 119, 170, 171, 172, 174, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 210, 225, 227, 228, 229, 230, 235, 237, 238, 239, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 271, 276, 277, 281, 282, 283, 286, 287, 290, 303, 305, 307, 322, 333, 353, 354, 417, 418, 422, 423
- Migration., 18, 114, 120, 136, 143, 145, 146, 147, 148, 149, 151, 166, 171, 172, 174, 189, 198, 217, 219, 220, 221, 223, 233, 239, 243, 244, 264, 267, 268, 273, 275, 277, 278, 279, 281, 283, 287, 305, 326, 413, 422, 423
- Monnaie., 27, 33, 57, 58, 59, 60, 63, 64, 65, 69, 100, 108, 136, 175, 176, 177, 178, 230, 262, 263, 347, 351, 360, 368, 370, 371
- Fongibilité de la., 263
- Normes sociales., 30, 43, 47, 49, 79, 81, 82, 85, 88, 93, 98, 126, 181, 345
- Oaxaca (État d')., 4, 17, 119, 132, 137, 138, 139, 141, 144, 147, 148, 166, 185, 193, 194, 196, 228, 234, 247, 274, 345, 360, 362, 363, 365, 368, 370, 403, 424
- Outreach., 209, 211, 212, 213, 214, 217
- Pauvreté., 106, 148, 150, 186, 209, 212, 315, 357, 361, 371
- Place de marché (logique de la)., 30, 70
- Prêt.
- Fiado., 116, 136, 153, 154, 170, 173, 220
 - Microcrédit., 17, 207, 210, 220, 226, 228, 229, 230, 231, 233, 237, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 252, 263, 264, 286, 290, 302, 307, 308, 320, 342, 347, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 422, 425
- Prise de parole., 22, 180, 293, 316, 317, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 338,

355, 366, 423

Rationnement du crédit (v. aussi asymétries d'information)., 21, 37, 254, 255, 256, 257, 293

Récits de vie., 109, 112

Remboursement.

· Stratégie de., 241, 422

· Taux de., 244, 290, 292, 295, 309, 310, 316, 319, 354, 356

Remesas., 146, 147, 149, 199, 371

Réseau social., 14, 15, 17, 20, 21, 25, 49, 50, 73, 80, 81, 94, 95, 112, 123, 129, 132, 136, 152, 156, 157, 158, 163, 165, 167, 168, 171, 172, 175, 177, 178, 182, 203, 207, 215, 216, 217, 219, 221, 224, 226, 229, 233, 235, 236, 238, 239, 242, 243, 244, 249, 265, 268, 269, 270, 277, 279, 280, 281, 282, 283, 286, 289, 290, 323, 334, 343, 346, 347, 350, 351, 352, 354, 356, 422

Système des charges.

· Charges civiles., 136, 138, 142, 143

· Charges religieuses (v. aussi Majordomie)., 136, 138, 143

· Tequio., 138, 142

Théorie des jeux., 28, 30, 43, 45, 48, 49, 126, 343

Transferts privés (v. aussi remesas), 149, 152, 165, 172, 174, 210, 220, 229, 230, 233, 239, 240, 241, 242, 244, 249, 253, 259, 260, 261, 263, 264, 265, 275, 277, 278, 279, 281, 305, 353, 368, 413, 423, 424

Transferts publics., 106, 116, 136, 149, 150, 206, 225, 259, 270, 286, 305

· Procampo., 265

· Progres-a-oportunidades., 225

Usure/usurier, 42, 44, 156, 157, 162, 163, 166, 171, 260

Utilitarisme., 30, 47

Verstehen., 25

Zapotèque., 110, 307