

## Notre façon de voir la pauvreté

Jonathan Morduch

---

**Electronic version**

URL: <http://journals.openedition.org/factsreports/1211>

ISSN: 1867-8521

**Publisher**

Institut Veolia

**Electronic reference**

Jonathan Morduch, « Notre façon de voir la pauvreté », *Field Actions Science Reports* [Online], Special Issue 4 | 2012, Online since 31 January 2012, connection on 03 June 2020. URL : <http://journals.openedition.org/factsreports/1211>

---

## Notre façon de voir la pauvreté

**Jonathan Morduch**

Université de New York, Université de Hitotsubashi, Tokyo

**Résumé.** Notre conception de la pauvreté est influencée par notre façon de la mesurer. Pour les économistes, la pauvreté se mesure bien souvent par le biais de chiffres issus de longues enquêtes représentatives. Les enquêtes donnent une vue d'ensemble, mais elles privilégient le nombre de données collectées au détriment de la profondeur de l'analyse. Les enquêtes économiques classiques sont limitées par leur incapacité à mettre en lumière l'activité informelle et, bien qu'elles révèlent les revenus annuels des familles, elles en apprennent bien peu sur leur mode de vie. Les journaux financiers annuels offrent une autre perception de la pauvreté, en mettant l'accent sur les choix et les défis qui se présentent de semaine en semaine. Ils permettent ainsi de mieux cerner la pauvreté et sa relation avec l'argent, en se concentrant davantage sur l'accès aux services financiers et en proposant une notion plus large de l'importance du financement.

**Mots clés.** Seuils de pauvreté, accès au financement, micro finance, lissage de la consommation, agendas financiers.

**Remerciements.** Ce texte s'appuie fortement sur les données et sur les perspectives offertes par Daryl Collins, Stuart Rutherford et Orlanda Ruthven. Les principaux points ont été développés conjointement lors de la rédaction de *Portfolios of the Poor* (Portefeuilles des pauvres). Les agendas financiers au Bangladesh, en Inde et en Afrique du Sud ont été soutenus par le ministère britannique du Développement international et par la Fondation Ford. La Fondation Gates et la Financial Access Initiative ont encouragé la diffusion de ce livre. J'ai rédigé le présent texte au cours d'une année passée en tant que professeur invité au Centre des institutions économiques de l'Université de Hitotsubashi. Les idées exposées ici ne concordent pas nécessairement avec celles des institutions qui ont apporté leur soutien financier.

À la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, il était de notoriété publique que le quartier East End de Londres était surpeuplé. Les villageois étaient venus des campagnes à la recherche d'emplois, et à ceux-ci se joignirent rapidement de très nombreux immigrants qui s'entassèrent dans des logements bon marché. Un grand nombre d'entre eux furent victimes de maladies causées par le manque d'hygiène. Ce fut dans ces taudis que Charles Booth, fils d'un riche marchand de Liverpool, dirigea des équipes de recherche afin de cartographier rue par rue la misère existante. Le plus frappant dans les cartes de Londres dressées par Booth, c'est la précision avec laquelle elles délimitent ces existences précaires. Dans des rectangles soigneusement dessinés en bleu et noir, Booth signale les quartiers de ceux dont les revenus sont « intermittents », qui ne parviennent pas à travailler plus de trois jours par semaine et qui « luttent pour joindre les deux bouts ». Il distingue ces familles des autres familles, celles qui ne connaissent pas la pauvreté et dont la vie est bien plus stable, disposant d'un « emploi permanent » et de « bons revenus moyens », qui pour la plupart vivent dans des rues plus larges signalées en rouge et en jaune.<sup>1</sup>

La plupart des analyses actuelles sur la pauvreté omettent les aspects imprévisibles, en ne faisant aucune distinction entre revenu « intermittent » et revenu « régulier ». Au lieu de cela, les agences de statistiques se basent sur la moyenne des revenus annuels des familles pour identifier la pauvreté. Ces moyennes, et les données d'enquête d'où elles proviennent ne permettent pas de voir les hauts et les bas qui se produisent durant l'année. Les revenus annuels d'un salaire hebdomadaire stable sont traités de la même manière que les revenus issus du cumul de plusieurs emplois occasionnels et sujets à d'importantes variations liés à la saison ou au cycle économique. Pour les chiffres de la pauvreté, seule la moyenne importe. Cependant, les deux modèles peuvent conduire à des constats bien différents sur le stress, sur les coûts et sur les opportunités.

Les moyennes ne sont certes pas erronées, mais elles ne sauraient révéler toutes les informations. Pour les familles démunies, la pauvreté est tout autant liée aux variations de revenu qu'aux moyennes.

Cette constatation est la contribution la plus importante des « journaux financiers » rassemblés au Bangladesh, en Inde et

<sup>1</sup> Les cartes de Booth sont disponibles au Charles Booth Online Archive, un service offert par la London School of Economics. Site Web :

<http://booth.lse.ac.uk/>. Les citations sur les descriptions de la pauvreté proviennent des classifications détaillées relatives à la carte de 1898-1899.

en Afrique du Sud sur des tranches d'un an entre 1999 et 2005. Les données des journaux ont été recueillies par trois chercheurs qui, comme Charles Booth, visaient à mettre en lumière les conditions de la pauvreté en adoptant une approche différente de la collecte de données. Le premier projet de journaux a été mis sur pied par David Hulme, de l'Université de Manchester, et par Stuart Rutherford, fondateur d'une coopérative de crédit et d'épargne à Dhaka. Rutherford a mené les études au Bangladesh, où son équipe de chercheurs a mené des entretiens auprès de résidents des bidonvilles de Dhaka et dans des villages. Dans le même temps, Rutherford et Hulme ont confié à Orlanda Ruthven la tâche de mener des études semblables en Inde, à Delhi et dans des villages de l'est de l'Uttar Pradesh. Daryl Collins a poursuivi ses travaux en Afrique du Sud et a affiné la méthodologie, travaillant là encore dans des zones urbaines et des zones rurales.<sup>2</sup> Sur chaque site, des équipes de chercheurs ont visité des familles toutes les deux semaines pendant un an. Les conversations étaient largement ouvertes, mais elles portaient plus particulièrement sur l'argent : tout ce que les familles gagnaient, dépensaient, épargnaient, empruntaient, recevaient et donnaient. L'échantillonnage était assez restreint, environ 300 familles au total sur les trois sites, mais les rencontres étaient particulièrement fréquentes.

La principale conclusion que l'on peut tirer de ces milliers de conversations semble évidente une fois énoncée, mais elle n'a pas été aisée à saisir. En quelques mots, le problème, lorsqu'on vit avec 1 \$ par jour et par personne, est que personne ne gagne vraiment 1 \$ par jour et par personne. En réalité, une famille peut gagner 5 \$ en un seul jour, puis plus rien pendant une semaine. Elle peut gagner 10 \$ en haute saison et très peu en basse saison. Ces revenus sont irréguliers et souvent imprévisibles, car ils dépendent de deux sources incertaines : le travail indépendant et l'emploi occasionnel dans le secteur informel. De plus, les besoins sont également irréguliers, imprévisibles et souvent inégaux. Il y a entre autres des frais de scolarité, de médecin, de transport, des frais funéraires et des besoins commerciaux. Ne pas avoir suffisamment d'argent au bon moment signifie bien souvent souffrir de pénuries ou prendre des mesures coûteuses pour combler ces manques, bien souvent en entamant l'épargne, en vendant des biens, en contractant des emprunts onéreux ou en faisant appel à l'amabilité, à la pitié ou à la générosité des autres.<sup>3</sup>

Lorsque l'on a identifié les hauts et les bas, il est facile de voir que si les familles gagnaient *réellement* 1 \$ par jour, leur vie pourrait être bien meilleure. Les familles pourraient

planifier leur avenir et ainsi emprunter plus facilement. Elles pourraient mener des vies plus stables.

Cela remet en perspective la réussite du système populaire de transfert monétaire, comme celui du *Progres/Oportunidades* mexicain ou le système de retraites en Afrique du Sud. Il ne s'agit pas seulement de programmes de redistribution massive de revenus, mais aussi d'une façon d'assurer des rentrées d'argent fiables et régulières pour des familles dont les revenus seraient sans cela irréguliers et peu fiables.<sup>4</sup>

De façon similaire, cette étude resitue l'importance de l'accès aux services financiers pour les familles pauvres. Lorsqu'il n'existe aucune possibilité de gagner des revenus stables par le biais d'un travail salarié, les outils financiers offrent une solution de remplacement. Ce n'est pas tant parce que les services financiers permettent de canaliser les investissements commerciaux (comme les défenseurs du micro-crédit le soulignent depuis bien longtemps), mais parce qu'ils peuvent faire quelque chose de plus fondamental. Le fait d'avoir les bons outils financiers permet de déplacer l'argent au fil du temps, grâce à l'épargne, à l'emprunt et aux assurances. L'accès aux services financiers permet de réserver plus facilement des fonds obtenus durant les périodes d'excédents pour les utiliser en périodes de besoins. Même si les revenus sont irréguliers et imprévisibles, les besoins ne doivent pas l'être (Deaton, 1991, Morduch, 1995).

Cette perspective et ses implications constituent l'essence même de *Portfolios of the Poor*, un livre que Collins, Rutherford, Ruthven et moi-même avons coécrit en nous basant sur les recherches permises par les journaux financiers (Collins, *et al.* 2009).<sup>5</sup> Dans le présent texte, je présente les leçons tirées de *Portfolios* et la manière dont les journaux nous permettent de voir des aspects de la pauvreté qui sont souvent passés sous silence dans les enquêtes économiques. Il me semble que ces nouvelles données enrichissent notre compréhension du financement et de ses liens avec la pauvreté.

## 1 Un chauffeur de taxi à Dhaka, au Bangladesh

Siraz est un des chefs de famille de l'enquête menée par Rutherford (et ce qui est présenté ici s'appuie essentiellement sur la contribution de Rutherford dans *Portfolios*). La famille de Siraz n'est pas une famille « typique » (aucune famille à proprement parler typique n'a participé à cette enquête), mais son comportement et ses choix reflètent ceux que l'on observe souvent dans les rapports d'autres auteurs.

<sup>2</sup> Pour en savoir plus sur les travaux de Collins et sur sa méthode, consulter le site [www.financialdiaries.com](http://www.financialdiaries.com) et aussi Collins (2008) et Collins *et al.* (2009).

<sup>3</sup> Les économistes font une distinction entre les événements prévisibles (comme les hauts et les bas saisonniers) et les événements inattendus (comme une maladie). Les ménages doivent pouvoir anticiper parfaitement les événements prévisibles et épargner en prévision de ceux-ci, car ils diffèrent des événements inattendus. Cependant, lorsqu'il s'avère difficile d'épargner, la distinction devient beaucoup moins évidente et, dans la pratique, même les perturbations saisonnières qui se répètent année après année peuvent avoir des conséquences semblables aux perturbations inattendues.

<sup>4</sup> Ce mécanisme a été mis en évidence par Santiago Levy, l'un des créateurs du projet Progres, mais une large part des propos qui suivent portent sur le transfert conditionnel de ressources (l'argent n'est accordé que si les enfants vont à l'école, si les carnets de vaccination sont à jour, etc.). L'hypothèse est qu'il y a un pouvoir spécial dans le fait d'avoir une source de revenus stable et fiable au-dessus de la moyenne. Dans ses travaux en Afrique du Sud, Daryl Collins met en lumière un arrangement parallèle intéressant dans lequel deux bénéficiaires de subventions ont accepté de se répartir régulièrement leurs chèques mensuels (les femmes recevaient leurs chèques à différentes dates) de façon à diviser davantage les rentrées d'argent. Cela a été rendu possible grâce au fait que la subvention est régulière et fiable.

<sup>5</sup> Le premier chapitre est disponible en anglais, en français et en espagnol sur le site [www.portfoliosofthepoor.com](http://www.portfoliosofthepoor.com).

Siraz, 37 ans à l'époque de l'étude, conduisait un minitaxi et gagnait un salaire régulier, grâce auquel il subvenait aux besoins de sa femme et ses deux enfants. Cependant, les revenus de Siraz n'étaient que de 77\$ par mois à l'époque de l'enquête, ou calculé selon la parité de pouvoir d'achat (PPA) en dollars, 1,76\$ par personne et par jour (dollar américain converti à partir de la monnaie locale, selon le taux d'inflation de l'année 1993, taux de change ajusté à la PPA).

À la différence de la plupart de ses voisins, disposant de faibles revenus variables, les revenus de Siraz sont faibles mais réguliers. En conséquence, Siraz et sa famille ont certains avantages. Toutefois, leur situation économique reste précaire et peut basculer si un membre de la famille tombe malade ou si une dépense urgente survient.

La régularité du salaire mensuel est fondamentale pour Siraz et elle lui permet d'emprunter plus facilement. Il a obtenu des prêts sans intérêt auprès d'autres chauffeurs de taxi, son employeur lui a accordé des avances sur salaire, il a utilisé un crédit à la consommation et il a obtenu des délais de paiement pour son loyer.

Siraz et sa femme Monwara ont aussi épargné à la maison. Ils font partie de plusieurs clubs d'épargnants et ils ont accordé des prêts à d'autres personnes (ce qui constitue une forme d'épargne). Monwara a également épargné et emprunté dans une institution de microfinancement.

Les défenseurs du microcrédit disent que les familles comme celle de Siraz n'aspirent à rien de plus qu'emprunter de l'argent pour développer une entreprise. Et, en effet, Siraz avait envisagé d'emprunter pour acheter un rickshaw, dans l'espoir d'augmenter ses revenus. Mais finalement, ce n'est pas ce qu'il a fait. La femme de Siraz, Monwara, a emprunté 60\$ à sa sœur et a utilisé un tiers de la somme pour acheter une armoire, un tiers pour les dépenses ménagères et un tiers pour le prêter à quelqu'un d'autre. Siraz et Monwara sont donc à la fois des emprunteurs et des créanciers.

L'emprunt accordé par sa sœur n'était pas bon marché. Selon les termes de l'accord, les 60\$ devaient être remboursés à raison de 2\$ par semaine durant 50 semaines. Le coût de l'emprunt revenait donc, en pourcentage annuel, à 115%. Siraz a finalement remboursé le capital principal et n'a pas payé les intérêts. Le prêt que Siraz a accordé à un collègue conducteur de rickshaw était encore plus cher, avec des intérêts mensuels de 17,5%, soit un taux annuel de 210%.

## 2 Leçons à tirer

Que nous apprend l'histoire de Siraz? En premier lieu, les journaux montrent comment la vie se déroule. C'est élémentaire, mais difficile à déduire de grandes enquêtes qui présentent des mesures basées sur des chiffres fixes relevés à un moment précis. Les journaux décrivent les négociations et la débrouille, et révèlent toute une variété d'obstacles, d'occasions et de choix.

L'étude menée en Afrique du Sud et relatée dans *Portfolios* permet de bien comprendre la méthodologie. Elle réunit le plus grand ensemble de données fiables recueillies et le plus grand échantillon qui soit. Selon Daryl Collins, lors des premiers entretiens, beaucoup de détails concernant l'action économique faisaient défaut. Les dépenses étaient enregistrées, mais la

source des fonds pour y faire face était difficile à retracer. Ces lacunes étaient comblées lors de l'entretien suivant, deux semaines plus tard, et il fallait jusqu'à six entretiens pour que la différence moyenne entre ce qui était gagné et ce qui était dépensé (et ce qui était emprunté et ce qui était épargné) se réduise à moins de 6%. En d'autres termes, il fallait compter trois mois de rencontres, de conversations et d'enquête pour obtenir une histoire fiable.

### 2.1 Les vastes enquêtes économiques peuvent ignorer bien des aspects de la vie économique des pauvres

Le calcul de Collins montre à quel point certains détails nous échappent lors d'un entretien unique. Le calcul a montré que le problème réside à la fois dans l'imprécision des réponses à certaines questions et, ce qui est plus important, l'incapacité à discerner des catégories complètes d'activités. Les premiers entretiens n'ont pas détecté des montants difficiles à voir, notamment l'argent épargné avec un ami ou des versements réguliers faits au village natal. Avec le temps, les journaux financiers ont permis de discerner bien plus d'activités financières que ce que les chercheurs pensaient trouver. La liste d'emprunts et d'activités similaires à des emprunts de Siraz, qui engageaient d'autres chauffeurs de taxi, son employeur, un commerçant et le propriétaire du logement, en est une parfaite illustration. La plupart des emprunts étaient conclus de façon informelle et n'auraient pas été constatés s'il n'y avait pas eu de conversations. Les hauts et les bas dans les besoins requièrent une activité financière active, mais la plupart du temps, cette activité n'est pas remarquée par les enquêteurs, qui se limitent à remplir des formulaires pour des études longues et ambitieuses.

### 2.2 Il est possible que, dans l'absolu, le micro-financement ait de l'importance, mais aussi que son incidence relative soit minime

La liste des activités financières de Siraz met en perspective des évaluations (et des espoirs) de microfinancement. Il est tentant de penser que la microfinance se déploie sur un terrain vierge et crée pour la première fois des occasions de financement. Ou bien que le microfinancement vient prendre la place de prêteurs et d'exploiteurs, d'une catégorie tout à fait inférieure, comme les usuriers. Mais les journaux, particulièrement ceux établis en Asie du Sud, démentent ces hypothèses et font à ce titre écho aux arguments avancés par Rutherford (2009) lors de son étude du financement et de la pauvreté à travers le prisme de certains mécanismes financiers.

Comme cela a été indiqué, en plus des prêts, l'équipe de recherche a constaté que Siraz et Monwara ont également épargné par eux-mêmes, qu'ils font partie de plusieurs clubs d'épargnants et qu'ils prêtent à d'autres personnes. Et nous avons constaté que Monwara faisait appel à une institution de microfinancement. Les institutions de microfinancement peuvent faire un travail respectable en fournissant leurs services, mais les journaux financiers montrent que les groupes témoins au centre des évaluations statistiques peuvent eux aussi avoir accès à toutes ces options. Lorsque l'on compare

des populations qui ont accès à une institution particulière de microfinancement à d'autres, qui n'y ont pas accès, l'histoire de Siraz et de Monwara nous rappelle que le fait de ne pas avoir accès à une institution donnée ne veut pas nécessairement dire que l'on n'a pas accès à d'autres institutions ou à d'autres options. C'est essentiellement le «portefeuille» d'opportunités qui importe. Le gain absolu que représente l'accès à une institution de microfinance donnée peut être important, mais les activités de financement sont si étendues que l'incidence réelle (au-delà des options existantes) est probablement beaucoup plus faible que ce qu'en disent ses défenseurs.<sup>6</sup>

### 2.3 La gestion financière du quotidien nécessite des portefeuilles d'options

La grande variété des mécanismes et des activités (les clubs d'épargnants et les prêts sans intérêt, l'aide d'un ami et les accords avec le propriétaire du logement) démontre la difficulté de la gestion financière du quotidien. S'il existe tant de moyens et de solutions de crédit, c'est qu'aucun mécanisme ou institution ne peut offrir tout ce qui est nécessaire, ou qu'ils ne peuvent fournir ce qui est spécifiquement souhaité.

Le fait le plus frappant est peut-être que l'arrivée de la microfinance n'a pas mis fin à tous les autres types de transactions. Et ce, malgré la présence de trois institutions de microfinance différentes. En effet, on constate une cohabitation du formel et de l'informel créant ainsi une sorte de «portefeuille» d'options selon l'occasion ou selon les besoins.

### 2.4 L'épargne nécessite une structure et un soutien, et pas simplement un compte bancaire

Comme d'autres familles ayant participé à l'enquête, Siraz et Monwara n'épargnent pas sur un compte bancaire. Ils épargnent surtout en faisant appel à des clubs d'épargnants, des groupes informels qui mettent leurs ressources en commun pour constituer une accumulation de capital, et ils font souvent un petit profit en prêtant de l'argent (avec intérêts) à d'autres personnes. Les clubs d'épargnants proposent un programme de rencontres régulières, un groupe uni par un engagement à épargner et un moyen clair pour accumuler du capital. Un compte bancaire classique n'offre rien de tout cela. Certes, la leçon que l'on tire en observant Siraz et Monwara est que leur habileté à épargner exige davantage qu'un compte à leur nom dans une banque. Elle nécessite un mécanisme structuré de soutien pour transformer les sommes d'argent supplémentaires en capital pour l'avenir.<sup>7</sup>

Le second élément est que les soldes bancaires ne permettent pas de mesurer l'épargne avec précision. Les journaux financiers donnent de nombreux exemples de familles qui construisent et utilisent leur épargne tout au long de l'année. Un aperçu des soldes à un moment donné, quel qu'il

soit (ou l'évolution d'une année sur l'autre) ne permet pas de saisir vraiment les efforts mis en œuvre, car l'épargne dépend moins d'une accumulation lente et constante sur plusieurs années que d'apports et de retraits sur quelques mois. Les journaux montrent ainsi que l'épargne pluriannuelle est l'un des plus grands défis que les familles pauvres ont à relever.

### 2.5 Les taux d'intérêt ne sont pas si simples

L'histoire de Siraz et de Monwara nous révèle les limites d'autres croyances sur le microcrédit. L'un des credos des promoteurs de la microfinance est que l'existence d'usuriers justifie la politique de taux de la microfinance. Selon cette logique, les familles pauvres n'ont pas d'autre choix que d'emprunter de l'argent aux usuriers à des taux d'intérêt dépassant les 100% par an. Ainsi, dans ce contexte, le microfinancement à un taux d'intérêt annuel de 40% peut être considéré comme un don du ciel, même si à New York, à Paris ou à Tokyo, on voit cela comme un taux d'intérêt exorbitant.

Cependant, l'expérience vécue par Siraz et Monwara est plus complexe. Ils ont certes contracté un emprunt à un intérêt annuel de 115%, mais Siraz n'a finalement remboursé que le capital principal et n'a pas payé les intérêts. Quelque chose de semblable est aussi mentionné par Collins à propos de l'Afrique du Sud, où les emprunts coûteux pris pour un mois sont en fait rarement remboursés dans le temps imparti initialement (et ce, sans aucune pénalité), rendant le coût réel bien moins élevé.<sup>8</sup> Le prix annoncé et le prix réel sont donc souvent bien différents. De plus, Siraz jouait à son tour le rôle de l'«exploiteur» lorsqu'il a de son côté imposé à un collègue un intérêt annuel de 210%.<sup>9</sup>

Mais la partie la plus importante des données révèle que la plupart des emprunts contractés ne sont pas des transactions coûteuses. Bien au contraire, il s'agit d'emprunts sans intérêt. Ce schéma se répète sur tous les sites où l'étude a été menée. Les données contredisent l'idée répandue qu'il n'y a aucune limite (ou plus précisément qu'un intérêt annuel de 100% est la limite) lorsque l'on fixe les taux d'intérêt des microcrédits. Les microcrédits remplacent souvent des prêts sans intérêt et, malgré l'attrait de leur prix, ils sont assortis d'obligations et ne sont pas faciles à obtenir. L'innovation majeure du microcrédit a été de fournir un crédit sur lequel on peut compter, en respectant certaines règles et obligations.

### 2.6 Emprunter pour consommer est une stratégie cruciale

J'ai déjà parlé d'une autre revendication concernant le microcrédit : que le financement est d'abord et avant tout demandé

<sup>6</sup> Armendáriz et Morduch (2010) passent en revue les idées et les preuves d'une évaluation de l'incidence du microfinancement.

<sup>7</sup> Bauer *et al.* (2011) résument les publications relatives à l'économie comportementale, la pauvreté et le financement, et ils offrent une autre façon de concevoir le microcrédit.

<sup>8</sup> Le chapitre 5 de *Portfolios of the Poor* présente le calcul de Collins selon lequel un prêt à la consommation très coûteux à 30% par mois présenterait en fait un taux d'intérêt de 8,3% par mois s'il n'était pas remboursé sur 3 mois. Ce résultat est dû au fait que le prêt à un mois n'est pas remboursé à temps et qu'il n'y a pas ni pénalité de retard ni intérêts ajoutés.

<sup>9</sup> À partir des journaux, Patole et Ruthven (2004) donnent un aperçu de la façon dont les gens perçoivent et utilisent le microcrédit. Rutherford a rempli des journaux additionnels sur la Grameen Bank qui sont commentés dans le chapitre 6 de *Portfolios*.



pour investir dans une affaire. Siraz et Monwara montrent que les prêts à la consommation sont souvent et surtout demandés pour payer des dépenses quotidiennes ou pour couvrir des achats exceptionnels (comme l'armoire qu'ils ont achetée avec un prêt obtenu auprès de la sœur de Monwara). Ces emprunts peuvent être remboursés avec de l'argent venant du commerce, mais ils ne servent pas nécessairement à financer ce commerce. Ce même schéma apparaît également dans le suivi mené par Stuart Rutherford d'un groupe de clients de la Grameen Bank, mentionné au chapitre 6 de *Portfolios*. Près de la moitié des prêts de la Grameen ont été utilisés pour investir dans des « micro-entreprises », et le reste a été consacré à différentes fins.

Certains voient ce « détournement » vers des motifs de consommation comme un usage abusif des fonds prêtés par les institutions de microfinance tels que la Grameen Bank. La perspective présentée par les journaux financiers est plutôt la suivante : le fait d'accorder constamment des prêts de nature commerciale reflète l'incapacité de lier les produits financiers aux besoins des familles pauvres. Une analyse rigoureuse du risque (due diligence) est nécessaire lorsqu'un prêt est consenti, mais il s'agit plutôt de déterminer si le ménage a les moyens de rembourser le prêt et non de savoir si le prêt sera utilisé pour développer une activité pertinente aux yeux du prêteur. Les journaux rappellent également que cette analyse du risque exige la compréhension d'une gamme complète d'obligations financières, dont la plupart sont informelles et souvent difficiles à déceler.

### 3 Notre perception de la pauvreté

À Londres au XIX<sup>e</sup> siècle, le souci de la pauvreté était l'apanage des réformateurs, des hommes politiques et des romanciers, notamment Charles Dickens. Le but de Charles Booth était d'apporter des preuves, de mettre fin aux débats partisans et de donner de l'espoir aux habitants des bas-fonds sombres et surpeuplés ; voilà des objectifs que partagent sans doute les sociologues d'aujourd'hui.

Booth ignorait tout des méthodologies d'enquête : on en savait peu sur la pauvreté, il n'y avait pas de seuils de pauvreté établis, aucun parallèle à notre revenu de 1,25 \$ par jour et par personne. Même si l'idée du seuil de pauvreté a été par la suite associée à Charles Booth, ce seuil qui divise clairement les nantis des démunis est dans la pratique un instrument du XX<sup>e</sup> siècle.<sup>10</sup>

Lorsque Charles Booth et ses confrères menèrent leurs enquêtes sur les conditions de pauvreté au XIX<sup>e</sup> siècle à Londres, ils étaient guidés par ce qu'ils voyaient : des communautés qui se débattaient dans une situation économique instable qui s'avérait un problème tout autant que leurs faibles revenus. La pauvreté était considérée comme un ensemble de contraintes qui créaient des obstacles à la satisfaction des besoins, et non comme un statut déterminé par une mesure unique, par exemple un revenu moyen ou une consommation moyenne.

La volonté de quantifier les conditions d'existence en utilisant de vastes ensembles de données représente un grand pas en avant, mais cela tend à réduire les débats sur la pauvreté aux relations avec les seuils de pauvreté. De plus, il existe des limites à ce qu'une seule enquête peut mettre en lumière. Une photo, quelle que soit la précision des détails, ne pourra jamais révéler tout ce qu'un film ou un roman peut dévoiler.

Les travaux les plus récents sur la pauvreté, soutenus tout particulièrement par les Nations unies, visent à élargir les notions de pauvreté. Les conditions sanitaires, d'éducation et d'égalité des sexes en font partie ; d'autres mesures, notamment l'Indice de développement humain, ont été créées et ont été constamment soutenues (Fukuda-Parr 2003). Ces efforts visent à réduire l'importance de l'argent dans la définition de la pauvreté.

Or les journaux laissent plutôt entendre que nous ne prenons pas le lien entre la pauvreté et l'argent suffisamment au sérieux. La compréhension des capacités des familles exige que l'on puisse voir si elles obtiennent et conservent des ressources. Le problème des familles n'est pas seulement ce qu'il reste lorsque tout est comptabilisé, mais aussi quand exactement elles possèdent cette somme, et si elles peuvent compter sur ces ressources lorsqu'elles en auront besoin. Il ne s'agit pas de minimiser l'importance de la santé, de l'éducation, de l'égalité des sexes ou d'autres facteurs, mais plutôt de souligner que le rôle de l'argent dans la définition de l'expérience de la pauvreté requiert davantage, et non pas moins d'attention.

C'est essentiellement grâce à la microfinance que la relation entre pauvreté et financement a été mise en lumière dans le débat public. Mais ce résultat a été obtenu à travers une argumentation limitée, fondée sur la nécessité de capitaux afin de soutenir de petites entreprises. Il ne s'agit là que de la partie émergée de l'iceberg. Les journaux financiers montrent que la connexion entre le financement et la pauvreté est fondamentalement liée à la capacité d'emprunter, d'épargner et d'assurer de l'argent qui sera consacré à une large gamme de besoins. Et cette vision est au cœur des nouvelles approches de l'inclusion financière (par ex. CGAP, 2010). La prochaine étape consiste à boucler la boucle. Les cadres analytiques doivent faire en sorte que les hauts et les bas qui touchent la gestion financière des ménages aient une place dans les analyses sur la pauvreté aussi importante que dans le quotidien des pauvres.

<sup>10</sup> L'origine du seuil de pauvreté et le rôle de Charles Booth à ce sujet sont décrits par Allan Gillie (1996).

## Références

- Armendáriz, Beatriz et Jonathan Morduch (2010). *The Economics of Microfinance*, Second edition. Cambridge, MA : MIT Press.
- Bauer, Michal, Julie Chytilova et Jonathan Morduch (2011). «Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence from Rural India.» *American Economic Review*, à paraître.
- Collins, Daryl (2008). «Debt and Household Finance: Evidence from the Financial Diaries» *Development Southern Africa* 25 (4), pp. 469-479.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford et Orlanda Ruthven (2009). *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ : Princeton University Press.
- CGAP (2010). Annual Report. Washington, DC : Consultative Group to Assist the Poor.
- Deaton, Angus (1991). «Saving and Liquidity Constraints.» *Econometrica* 59, pp. 1221-1248.
- Fukuda-Parr, Sakiko (2003). «The Human Development Paradigm: operationalizing Sen's ideas on capabilities.» *Feminist Economics* 9 (2-3), pp. 301-317
- Gillie, Alan (1996). «The Origin of the Poverty Line.» *The Economic History Review*, New Series, Vol. 49, No. 4 (Nov.), pp. 715-730.
- Morduch, Jonathan (1994). «Poverty and Vulnerability», *American Economic Review (AEA Papers and Proceedings)* 84 (2), May, pp. 221-225.
- Morduch, Jonathan (1995). «Income Smoothing and Consumption Smoothing», *Journal of Economic Perspectives* 9(3), Summer, pp. 103-114.
- Patole, Meenal et Orlanda Ruthven (2001). «Metro Moneylenders: Microcredit providers for Delhi's poor.» *Small Enterprise Development* 13 (2), pp. 36-45.
- Rutherford, Stuart et Sukhwinder Arora (2009). *The Poor and their Money*, 2<sup>nd</sup> edition. Bourton on Dunsmore, Warwickshire, UK : Practical Action Publishing.