

Détermination des taux d'intérêt pur dans les zones rurales en voie de développement

Anthony Bottomley

Volume 48, numéro 3, octobre–décembre 1972

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1003787ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1003787ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (imprimé)

1710-3991 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cette note

Bottomley, A. (1972). Détermination des taux d'intérêt pur dans les zones rurales en voie de développement. *L'Actualité économique*, 48(3), 526–535. <https://doi.org/10.7202/1003787ar>

Détermination des taux d'intérêt pur dans les zones rurales en voie de développement

Le meilleur moyen d'expliquer la détermination des taux d'intérêt dans les zones rurales du monde en voie de développement consiste à l'analyser à l'échelle micro-économique. Le prêteur de village type bénéficie, soit d'un véritable monopole, soit d'un régime de concurrence limitée¹. Le marché des prêts est centré sur le village même. Normalement, l'agriculteur n'emprunte qu'à l'unique prêteur, ou aux quelques-uns que peut faire vivre le village. Bien souvent, il n'a pas accès à une banque ou autre institution de prêts. Dans ces conditions, le prêteur doit s'attendre que la courbe des demandes de prêts qui lui sont adressées ira en fléchissant de gauche à droite, le taux d'intérêt étant porté vers l'axe vertical et le volume des prêts sur l'axe horizontal². Ce prêteur possède aussi un barème concernant le coût des prêts. Celui-ci comprend les frais administratifs et les frais de risque sur chaque unité prêtée, ainsi que le coût de substitution ou coût d'opportunité de sa matière première, à savoir l'argent. C'est ce dernier élément qui correspond au taux d'intérêt pur dans la présente théorie.

La courbe du coût moyen des prêts décrit l'arc familial à laquelle on étudie les principes de l'économie. Les bénéfices nets du

1. Voir par exemple : *Report of the Committee of Direction — All India Rural Credit Survey*, Reserve Bank of India, Bombay, 1954, p. 102 ; G.M. Meier et R.E. Baldwin, *Economic Development*, John Wiley and Sons, Inc., New York, 1957, p. 392 ; U.A. Aziz, *Tenth International Conference of Agricultural Economists at Mysore*, 1958, Oxford University Press, London, 1960, p. 399 ; S.G. Panandikar, *Banking in India*, Orient Longmans Ltd., Madras, 1956, p. 57 ; et Charles Gamba, « Poverty and Some Socio-Economic Aspects of Hoarding, Saving and Borrowing in Malaya », *Malayan Economic Review*, vol. III, n° 2, oct. 1958, *passim*.

2. Pour une étude de même nature concernant les marchés à régime de concurrence imparfaite existant pour le crédit rural aux États-Unis, voir : Reynold P. Dahl, « Some Price Discrimination Aspects in Bank Farm Loan Interest Rates », *Journal of Farm Economics*, vol. XLIV, n° 1, février 1952, pp. 126-140, et David A. Alhadeff, *Monopoly and Competition in Banking*, University of California Press, Berkeley et Los Angeles, 1954, p. 121.

prêteur atteindront leur maximum pour un certain volume de prêts. Ce volume correspondra à son niveau d'équilibre en matière de prêts, et déterminera le taux d'intérêt le plus profitable pour lui. C'est le coût d'opportunité de chaque dollar ou peso qu'il avance à ce point d'équilibre que nous analyserons ici. Il va de soi que le prêteur de village type n'envisagera pas le problème exactement de cette façon. Il est plus vraisemblable qu'il parviendra à cet équilibre personnel grâce à une certaine perspicacité, qui lui permet de savoir où se trouve son véritable intérêt. D'autre part, ce cadre analytique simple n'est pas celui que nous utiliserons en fin de compte. Il suffit cependant pour présenter le raisonnement au lecteur dans un contexte qui lui soit familier. Mais la question devient ensuite trop complexe pour qu'une analyse classique par évaluation du prix des facteurs permette à elle seule de trouver une solution. Néanmoins, les problèmes relatifs aux frais moyens d'administration et de risque, ainsi que celui des bénéfices rendus possibles par une situation de monopole peuvent être abordés de la manière, généralement admise, qui a été utilisée ci-dessus, et sont effectivement traités ainsi plus loin. La théorie peu compliquée qui est exposée dans les sections sur l'offre de crédit est ensuite incorporée au modèle plus détaillé dont il est question ultérieurement.

Donc, pour l'instant, si nous considérons le coût d'opportunité de l'argent du prêteur comme l'un des éléments déterminants de ses calculs de coût, nous pouvons tracer une courbe représentant ces frais. Elle sera sans doute d'abord parallèle à l'axe du volume des prêts, puis s'élèvera très nettement à mesure que le prêteur augmentera ses prêts. Le coût d'opportunité par unité, qu'on pourra lire alors sur l'axe vertical, constitue l'un des éléments du taux d'intérêt que l'agriculteur devra finalement verser.

Le meilleur moyen d'expliquer les raisons pour lesquelles le coût d'opportunité de l'argent d'un prêteur détermine la forme de cette courbe est de les examiner sous deux rubriques distinctes, à savoir : 1) le produit d'autres investissements éventuels, et 2) la préférence de liquidité.

1) *Produit d'autres investissements éventuels*

Supposons qu'un prêteur de village dispose d'un volume de fonds supérieur à ce dont il a besoin. Que peut-il faire de cet excé-

dent ? Il peut l'investir dans l'immobilier, ou en valeurs à intérêt fixe, etc. Si des conditions généralement concurrentielles prévalent en dehors des activités des prêteurs de village eux-mêmes, il y a lieu d'égaliser le rapport net de ces autres investissements possibles au taux de rendement d'investissements ne comportant aucun risque et n'entraînant aucuns frais administratifs, telles que les rentes sur l'État³. Le coût d'opportunité des liquidités du prêteur serait ainsi égal au taux de rendement de ce genre de titres, et il est sans doute indiqué que nous le considérions comme tel. L'intérêt que le prêteur demande à l'agriculteur doit donc couvrir ce coût d'opportunité, plus une prime d'administration et de risque, pour chaque unité de prêt. Tout taux d'intérêt supérieur à la somme de ces frais unitaires comporte un élément de bénéfice monopolistique.

Le taux d'intérêt pur (coût d'opportunité de l'argent prêté) apparaît ainsi comme la résultante de forces qui s'exercent dans une très large mesure en dehors de l'économie rurale proprement dite. Keynes aurait dit que sa stabilité sur le marché monétaire organisé dépendrait de l'offre et de la demande d'argent. Dans un pays en voie de développement, ce marché est constitué en grande partie par les villes⁴. On pourrait donc croire qu'il serait susceptible d'être influencé par la politique monétaire. Si les prix restent stables en présence d'un accroissement des disponibilités financières, on pourrait s'attendre à voir les taux d'intérêt décliner dans les villes et réduire ainsi le coût d'opportunité des liquidités du prêteur. Malheureusement, il arrive généralement que le prix du principal article de consommation, à savoir les denrées alimentaires, augmente très sensiblement, en raison du manque d'élasticité de l'offre, dans un pays en voie de développement où la masse monétaire s'accroît. Du moins y a-t-il de fortes chances que ce soit le cas à court terme. C'est pourquoi les augmentations de la masse monétaire entraînent souvent une hausse des taux d'intérêt, du fait que les prêteurs exigent une compensation pour la baisse qu'ils prévoient du pouvoir d'achat de l'argent entre le moment du prêt et celui du rembourse-

3. C'est du moins ce qui paraît avoir été le cas en Inde (voir : Rajindar Singh Johar, « Cost of Capital Issues in India », *Indian Journal of Economics*, vol. XLI, n° 162, janvier 1961, pp. 241-248.

4. Voir, par exemple, S.N. Sen, *Central Banking in Underdeveloped Money Markets*, Bookland Private Ltd., Calcutta, 1952, *passim*.

ment⁵. On ne peut donc pas compter sur les changements quantitatifs de l'offre de capitaux pour réduire le taux d'intérêt pur des prêts accordés à l'agriculteur ou à toute autre personne. Les conditions sont différentes dans un pays développé, où l'industrie, qui peut fonctionner en deçà de sa capacité, a de fortes chances d'être le principal fournisseur de biens de consommation⁶. Il faut bien admettre que le secteur manufacturier relativement peu important des pays pauvres fonctionne en fait généralement bien en deçà de sa pleine capacité⁷, mais cela est probablement dû à l'existence de marchés à régime de concurrence imparfaite, qui permettent la prolifération des usines alors que la demande de produits finis est faible. On ne doit pas s'attendre que des accroissements de l'offre de capitaux permettent à ces usines de se rapprocher de leur capacité de production. Cet accroissement risquerait plutôt de favoriser une nouvelle augmentation injustifiée du nombre des usines.

Quoi qu'il en soit, ainsi qu'on l'a souligné, une demande accrue de capitaux a de fortes chances d'être en grande partie transformée en une demande accrue de produits alimentaires. L'indice du coût de la vie s'élèvera alors et les prêteurs incorporeront à leurs taux d'intérêt pur une provision contre l'inflation, encore que dans certains pays cette prime d'inflation soit loin d'avoir suffi à dédommager le prêteur de la perte de pouvoir d'achat de son capital. Cela a certainement été le cas au Chili, où des taux négatifs d'intérêt pur ont été signalés pour ces dernières années, ainsi que dans certains secteurs

5. Voir, par exemple, Colin D. Campbell et Chang Shick Ahn, « Kyes and Mujins — Financial Intermediaries in South Korea », *Economic Development and Cultural Change*, vol. XI, n° 1, octobre 1962, et *Domestic Financing of Economic Development*, Nations Unies, New York, 1950, pp. 81 et 82 (cité par U Tun Wai, « Interest Rates Outside the Organized Money Markets of Underdeveloped Countries », *Staff Papers of the International Monetary Fund*, vol. VI, 1957-58, p. 119).

6. Voir V.K.R.V. Rao, « Investment Income and the Multiplier in an Underdeveloped Economy », *Indian Economic Review*, vol. I, n° 1, février 1952, pp. 59-61, et Man Mohan Singh, « Monetary Policy and Economic Expansion », *Indian Economic Review*, vol. IV, n° 3, février 1959, p. 47.

7. Voir, par exemple, gouvernement de l'Équateur, *Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica. Plan General de Desarrollo Económico y Social, la Industria Fabril*, Quito, 1963, p. 36; Gerald M. Meier, « Export Stimulation, Import Substitution and Latin American Development », *Social and Economic Studies*, vol. 10, n° 1, mars 1961, p. 62; et E.L. Wheelwright, « Reflections on Some Problems of Industrial Development in Malaya », *The Malayan Economic Review*, vol. VIII, n° 1, avril 1963, p. 74.

des marchés monétaires de la Colombie⁸ et du Brésil⁹. Mais nous reviendrons sur ce point par la suite.

D'ailleurs, les augmentations de la masse monétaire n'entraînent pas forcément une hausse du prix des denrées alimentaires, si les nouvelles possibilités de crédit sont directement affectées à des innovations agricoles hautement productives. En fait, il peut même y avoir des cas où les autorités monétaires rurales pourraient encourager une expansion des disponibilités financières en même temps qu'une accélération de la circulation monétaire, mais c'est là une chose différente de l'expansion monétaire non sélective dont il a été question plus haut. C'est ainsi que des prêts destinés à l'achat d'engrais ou à une colonisation rurale ne bénéficiant d'aucun autre appui pourraient rapidement provoquer dans l'offre de produits une augmentation dont la valeur représenterait plusieurs fois le montant du crédit qui les aurait engendrés. Aux États-Unis, on a calculé qu'un tiers au moins de la valeur de la production agricole peut être attribuée à l'utilisation d'engrais commerciaux, alors que le coût de ceux-ci ne s'élève au total qu'à 6 p.c. des dépenses agricoles du pays¹⁰. Dans certaines régions d'Afrique, le rendement des engrais en accroissement de production apparaît de l'ordre de quatre à cinq fois leur coût¹¹. En Équateur, on a estimé qu'il suffirait au gouvernement d'investir environ 10 dollars des États-Unis par famille pour faire démarrer des programmes spontanés de colonisation rurale, encore que le crédit éventuellement nécessaire pour une production destinée à être commercialisée puisse représenter un supplément de 15 dollars des États-Unis par hectare¹². L'expérience montre toutefois que chacun de ces hectares peut atteindre un rendement

8. Charles T. Nisbet, *Interest Rates and Imperfect Competition in the Informal Credit Market of Rural Chile*, University of Wisconsin, Land Tenure Center, Madison, août 1966, tableau II, p. 7 (document polycopié), et D.W. Adams, A. Giles et R. Pena, *Supervised Credit in Columbia's Agrarian Reform*, University of Wisconsin — Land Tenure Center, Madison, janvier 1966, p. 141.

9. F.A.Q., *New Approach to Agricultural Credit*, Rome, 1964, pp. 16-42.

10. Edward F. Renshaw, « Distributed Lags, Technological Change, and the Demand for Fertilizer », *Journal of Farm Economics*, vol. XLIII, première partie, novembre 1969, pp. 959-960.

11. Montague Yudelman, *Africans on the Land*, Harvard University Press, Cambridge, 1964, p. 157.

12. Gouvernement de l'Équateur, *Junta Nacional de Planificación y Coordinación Económica, Plan General de Desarrollo — Colonización*, Quito, 1963, pp. 181-347.

annuel de l'ordre de 85 à 145 dollars des États-Unis¹³. Dans ces conditions, aux accroissements de type keynésien de la masse monétaire globale répondra une augmentation relativement rapide de l'offre de produits, tendant à s'égaliser à toute multiplication de la demande monétaire. Les prix n'augmenteront pas nécessairement ; ils pourront même diminuer. Il n'y aura pas lieu d'ajouter une prime d'inflation aux taux d'intérêt, et le taux d'intérêt pur pourra même baisser à mesure que l'offre monétaire augmentera. Les gouvernements devront cependant faire preuve d'une extrême prudence dans la mise à l'épreuve de cette ligne de raisonnement. Découvrir où les conditions préalables sont remplies fait partie de toute stratégie monétaire. D'autre part, même dans les cas où l'expansion monétaire aboutit effectivement à une hausse de prix des denrées alimentaires, il peut en résulter un abaissement des taux d'intérêt dans les zones rurales en raison de l'effet produit sur les bénéfices monopolistiques du prêteur de village, ainsi que sur sa prime de risque. L'accroissement des recettes en espèces peut en effet ne pas être assorti d'une augmentation des dépenses agricoles. Il peut donc se traduire par une réduction de la demande de prêts de la part des agriculteurs et contribuer ainsi à supprimer la possibilité pour le prêteur de prétendre à des bénéfices monopolistiques. De même, la hausse des prix peut entraîner un accroissement des revenus disponibles du cultivateur, ainsi qu'une plus-value de toute garantie offerte sous forme de terres et de récoltes. Tout cela provoquera une réduction de la prime de risque incluse par le prêteur dans un prêt quelconque. Il se peut toutefois que la hausse du prix des denrées alimentaires dans les villes ne bénéficie pas à l'agriculteur si l'intermédiaire qui lui achète ses produits, et qui peut être aussi le prêteur, peut éviter de les payer plus cher. Étant donné des imperfections du marché des produits et de la distribution du crédit en milieu rural, il est de toute façon peu probable que l'expansion monétaire sur le marché monétaire organisé puisse être utilisée pour faire baisser sensiblement les taux d'intérêt dans les zones rurales.

D'ailleurs, la politique monétaire ne constitue pas le seul moyen de réduire le coût d'opportunité des réserves du prêteur. On peut

13. Commission économique pour l'Amérique latine, « Productividad de la Agricultura Ecuatoriana », *Buletin Económico de América Latina*, vol. VI, octobre 1961, p. 74.

aussi recourir à des moyens financiers. Normalement, le prêteur accorde des avances pour une durée allant de la saison des semailles à celle de la moisson, ou pour une certaine période située entre les deux¹⁴. Cela signifie que, si le taux de rendement des titres à intérêt fixe est de 6 p.c. par an et si les avances faites aux agriculteurs ne portent que sur six mois chaque année, le coût d'opportunité, pour le prêteur, des liquidités qui resteront inactives pendant les six autres mois sera de 12 p.c. pour la durée du prêt. L'émission par les pouvoirs publics à l'intention des prêteurs, de bons du Trésor à court terme d'une valeur et d'une durée appropriées, pourrait donc en fait entraîner pour le coût d'opportunité des fonds ainsi prêtés une baisse allant jusqu'à 50 p.c. Cependant, à moins que le gouvernement ne laisse ces capitaux inactifs (c'est-à-dire ne vende les bons du Trésor que pour aider les prêteurs), il en résulterait dans la circulation monétaire une accélération qui pourrait se traduire par une certaine inflation. La réduction obtenue du taux d'intérêt pur pourrait par conséquent être encore améliorée dans une certaine mesure par l'octroi, aux souscripteurs de bons, d'une prime d'inflation qui constituerait la compensation demandée par les prêteurs pour les baisses qu'ils prévoient du pouvoir d'achat des moyens de remboursement. D'un autre côté, il ne paraît pas absolument certain que les prêteurs soient incapables de trouver d'autres utilisations pour leurs capitaux durant la morte-saison. À Haïti, par exemple, il semble en effet que les réserves passent selon les besoins de l'agriculture à d'autres secteurs et inversement, par le truchement des

14. Une enquête sur le crédit rural en Chili a révélé que « la période de prêt la plus courante allait jusqu'à la moisson (de six à neuf mois), 40 p.c. des prêts portant sur cette période » (Charles Nisbet, *Interest Rates and Imperfect Competition*, University of Wisconsin, Land Tenure Center, document n° 23, août 1966, p. 13). En Équateur, la moyenne était de 10.2 mois (The Agricultural Finance Center of the Ohio State University, *Agricultural Credit Research in Ecuador*, n° 10, Columbus, 1966, p. 3). Voir aussi *Consortium for the Study of Nigerian Rural Development, A Situation Report of Agricultural Credit in Nigeria*, Michigan State University, East-Lansing, 204 Agricultural Hall, juin 1966, pp. 7-108, et Jose P. Gapud, « Financing Lowland Rice Farming in Selected Barrios of Munoz, Nueva Ecija », *Economic Research Journal*, vol. VI, n° 2, septembre 1959, p. 80. À Maurice, un boutiquier a estimé qu'on lui devait de 500 à 700 roupies par mois pendant la période se situant entre deux récoltes, mais seulement de 100 à 200 roupies pendant la saison des récoltes (Burton Benedict, « Capital, Saving and Credit among Mauritian Indians », dans *Capital Saving and Credit in Peasant Societies* de R. Firth et B.S. Yamey, George Allen and Unwin, Londres, 1964).

marchandes foraines¹⁵. Un certain sous-emploi des capitaux des prêteurs de village en morte-saison apparaît néanmoins probable.

2) *Préférence de liquidité*

La situation est quelque peu différente lorsque le prêteur de village se trouve dans des conditions générales de recette et de coût marginaux telles qu'il soit avantageux pour lui de continuer à prêter au-delà du niveau où le rendement des investissements extérieurs cesse de faire équilibre à son désir de garder des liquidités à sa disposition. Dans ce cas, il peut estimer de son intérêt de prêter des fonds pour lesquels sa préférence de liquidité est plus forte que l'attrait du taux de rendement qu'offre, par exemple, la rente sur l'État. Plus il prêtera aux agriculteurs, plus il éprouvera de difficultés à se séparer de ce qui lui restera de liquidités, et plus s'élèvera le coût réel d'emprunt de chaque dollar ou peso qu'il avancera. Ce genre de situation a des chances de se présenter dans deux cas, à savoir :

- 1) lorsque le prêteur travaille avec des réserves restreintes et ne possède pas d'investissements extérieurs, et
- 2) lorsqu'il dispose de réserves qui sont normalement suffisantes, et que sa préférence de liquidité est égale ou inférieure à l'attrait du taux de rendement des investissements extérieurs, mais que ces réserves sont néanmoins insuffisantes pour faire face à un accroissement soudain du volume des demandes d'avances qui lui sont adressées. Ce deuxième cas peut se présenter lorsque les récoltes ont été insuffisantes.

Dans les deux cas, le prêteur aura besoin de sources extérieures de capitaux. Dans le premier cas, il vaudrait mieux qu'il soit en mesure d'obtenir des prêts d'un grossiste, d'un prêteur plus important installé dans une ville, ou encore d'une banque. Il serait également souhaitable que les agriculteurs eux-mêmes déposent leurs gains chez les prêteurs et transforment ainsi ces derniers en banquiers.

Les conditions diffèrent quelque peu dans le deuxième cas. Ici, il faut un accroissement soudain de capital pour faire face à une situation d'urgence, comme il peut en résulter d'une mauvaise récolte. Ce qu'il faut, en fait, c'est une plus grande élasticité de

15. Sidney W. Mintz, « *The Employment of Capital by Market Women in Haïti* », dans Firth et Yamey, *op. cit.*, pp. 272-274.

l'offre de réserves du prêteur. Mais l'un et l'autre cas pose la question du manque de contact entre le marché monétaire organisé (urbain) et le marché monétaire non organisé (rural). Cette difficulté a constitué le principal sujet de préoccupation de ceux qui se sont occupés du problème de la fourniture de crédit à l'agriculteur dans les pays pauvres. Le nœud du problème réside dans le fait que les grands organismes de prêt doivent faire face à de nombreux obstacles lorsqu'il s'agit de fournir du crédit sur le marché rural¹⁶. Diverses restrictions accroissent leurs risques ainsi que leurs frais administratifs sur les prêts aux petits exploitants agricoles. La principale est l'absence de toute garantie subsidiaire satisfaisante que ces organismes puissent saisir en cas de carence. Certaines de ces restrictions peuvent aussi s'appliquer aux avances accordées par des organismes de crédit par l'intermédiaire du prêteur, qui dispose normalement, pour contraindre au remboursement, des moyens qu'une banque ne pourrait jamais employer¹⁷. Une banque ne peut guère compter davantage sur l'empressement et l'aptitude d'un prêteur à la rembourser que sur ceux de l'agriculteur avec lequel le prêteur traite généralement. En ce qui concerne les tarifs du prêteur de village, le problème se ramène à obtenir des emprunteurs ruraux qu'ils lui fournissent des garanties qu'il puisse escompter auprès d'un organisme de crédit ou même d'un prêteur plus important en ville. Moyennant des produits convenablement classés par qualité et bien emmagasinés sur lesquels les agriculteurs puissent obtenir des certificats, le prêteur de village pourrait accepter ces documents comme garantie subsidiaire et, en cas de besoin, les escompter auprès d'un prêteur plus important¹⁸.

Cependant, dans l'état actuel des choses, il est la plupart du temps exclu que les emprunteurs puissent fournir des garanties de ce genre, et l'éventuelle élasticité de l'offre de crédit devra venir des

16. Voir : *All India Rural Credit Survey*, p. 180 ; U. Tun Wai, *op. cit.*, pp. 95-129 ; Sen, *op. cit.*, p. 38 et suivantes ; U. Tun Wai, *Burma's Currency and Credit*, Orient Longmans Ltd., Bombay, 1953, pp. 64-65 ; Siew Nim Chee, « Central Banking in Malaya », dans *Central Banking in South-East Asia*, Cethyn Davies, éd., University Press, Hong Kong, 1960, p. 125 ; et Panandikar, *op. cit.*, pp. 50-58.

17. C.R. Wharton, « Marketing, Merchandising and Moneylender : A Note on Middleman Monopsony in Malaya », *Malayan Economic Review*, vol. VII, n° 2, octobre 1962, pp. 34-35, et *All India Rural Credit Survey*, pp. 171-172, 245-279 et 483.

18. Voir, par exemple, Ralph von Gersdorff, « Agricultural Credit Problems in Brazil », *Indian Journal of Economics*, vol. XLI, n° 161, octobre 1960, p. 164 et *All India Rural Credit Survey*, pp. 190-196, et 482-484.

grossistes qui, soit achètent la récolte que le prêteur de village peut recouvrer, soit lui fournissent des marchandises que lui-même peut vendre. En d'autres termes, seul le commerçant-prêteur a des chances de disposer de cette source extérieure de capitaux, et encore n'est-ce pas certain. Les accroissements soudains de la demande de prêts se heurtent fréquemment à une absence plus ou moins absolue d'élasticité de l'offre de réserves. Dans ce cas, le prêteur peut se dessaisir de ses liquidités jusqu'à un point où le sacrifice que cela représente pour lui atteint des proportions extravagantes, et le coût unitaire des prêts augmente considérablement ¹⁹.

Conclusions

Toute réponse à la question de savoir comment réduire le coût d'opportunité des unités monétaires que peut accorder le prêteur de village se ramène à des considérations concernant soit le taux de rendement des investissements extérieurs, soit la préférence du prêteur pour les liquidités, soit les deux facteurs à la fois. On ne peut pas faire grand-chose pour réduire ces coûts d'opportunité, en dehors d'une expansion monétaire sélective, de l'octroi de garanties à court terme au prêteur de village, ou de la création de conditions lui permettant d'escompter les prêts qu'il consent.

Anthony BOTTOMLEY,
Université de Bradford (Angleterre).

19. Il se peut cependant que ce genre de situation ne soit pas la règle en pratique. Par exemple, selon *The All India Rural Credit Survey* (p. 178), 28 p.c. seulement des prêteurs interrogés ont déclaré devoir essayer d'obtenir des fonds en sus de leurs propres réserves.