

# Ethnographie d'une foire aux dettes brésilienne

Hélène Ducourant, Timothée Narring

▶ **To cite this version:**

Hélène Ducourant, Timothée Narring. Ethnographie d'une foire aux dettes brésilienne. 2022. hal-03514847

**HAL Id: hal-03514847**
**https://hal.science/hal-03514847**

Preprint submitted on 14 Jan 2022

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

DOCUMENT DE TRAVAIL – WORKING PAPER

LATTS | LABORATOIRE TECHNIQUES TERRITOIRES ET SOCIÉTÉS

# Ethnographie d'une foire aux dettes brésilienne

Hélène Ducourant
Université Gustave Eiffell, Laboratoire Techniques, Territoires et Sociétés
helene.ducourant@univ-eiffel.fr

Timothée Narring
Université Paris Diderot, Cessma
timothee.narring@gmail.com

Pour citer ce document :
Hélène Ducourant, Timothée Narring (2022), Ethnographie d'une foire aux dettes brésilienne, *Document de travail du LATTS - Working Paper*, n° 22-20, janvier 2022.
URL : https://hal-enpc.archives-ouvertes.fr/hal-03514847
Identifiant : hal-03514847

Tous droits réservés aux auteurs.
Des versions finales des textes disponibles comme documents de travail LATTS sont susceptibles d'avoir été publiées ou soumises à publication ultérieurement

Janvier 2022
N° 22-20

6-8 avenue Blaise Pascal - Cité Descartes 77455 Marne-la-Vallée Cedex 2
+33 (0)1 81 66 85 32 - www.latts.fr

# Ethnographie d'une foire aux dettes brésilienne

**Résumé :** Être fiché.e pour défaut de paiement, participer à une foire aux dettes (feirao), voilà deux expériences bien connues de millions de ménages brésiliens qui accèdent à la consommation grâce au crédit. L'inadéquation entre le niveau des revenus, des prix des biens et des taux d'intérêt pratiqués par les établissements de crédits dédiés aux ménages populaires rend nombre de dettes privées insoutenables. Les institutions financières ayant une clientèle populaire sont dès lors amenées à négocier l'apurement des créances avec les débiteurs. L'article rend compte des pratiques de négociation qui se déroulent dans les foires aux dettes et éclaire ainsi une scène de l'extorsion monétaire des ménages populaires brésiliens.

**Mots clefs :** crédit à la consommation ; recouvrement ; dettes ; Brésil ; classes populaires ; surendettement

# Ethnography of a Brazilian debt fair

**Abstract:** Being on file for payment default, taking part in a debt fair (feirao), these are two well-known experiences of millions of Brazilian households who access consumption through credit. The mismatch between the level of income, the price of goods and the interest rates charged by companies dedicated to working-class households makes many private debts unsustainable. Financial institutions with lower class customers are therefore led to negotiate debt clearance with debtors. The article reports on negotiation practices and thus sheds light on a scene of the monetary extortion of popular Brazilian households.

**Keywords:** consumer credit ; debt collection ; Brazil ; lower class

# Sommaire

Introduction ..... 3

1. Politiques de redistribution et d'endettement des ménages brésiliens (2003-2015) ..... 7

   1.1. L'élargissement des prestations sociales et l'augmentation des revenus issus du travail ..... 7

   1.2. Des politiques de crédit et d'inclusion financière ..... 8

   1.3. La massification des échanges de données sur les consommateurs ..... 9

   1.4. De l'endettement à l'excès de dettes des familles populaires ..... 10

2. Payer ses dettes, sortir du fichier ? Analyse des pratiques de négociation ..... 10

   2.1. Les "dettes visibles" réduites et payées au comptant – des cas rares et médiatisés ..... 11

   2.2. Rééchelonner les dettes de plus de six mois ..... 12

   2.3. Refinancer les dettes de moins de six mois en décuplant le coût des intérêts ..... 13

   2.4. … Ou attendre ..... 14

Conclusion ..... 16

Références ..... 16

## Introduction

Comment débloquer l'accès au crédit de plus de 60 millions de débiteurs, dont l'inscription sur les fichiers de mauvais payeurs consultés par nombres d'acteurs économiques et bancaires restreint les pratiques de consommation et d'endettement [1]? Par quelles stratégies les établissements de crédit, les fournisseurs d'eau et d'électricité tentent-ils de recouvrir les créances en souffrance depuis des mois, voire des années ? Au Brésil, l'une des réponses à ces deux questions repose sur les « *Foires de Récupération du Crédit* » (*Feiroes de Recuperaçao do Crédito*), impulsées par les banques et établissements de crédit.

Décembre 2019, nous sommes à Vitoria, (État de Santo Espirito), une ville située à 520 km au nord de Rio de Janeiro. La foire aux dettes se tient dans un gymnase municipal. Pendant cinq jours, 15 000 habitants de la métropole (laquelle compte 2 millions d'habitants) sont attendus par les agents de recouvrement des « grands comptes locaux » – établissements de crédit, entreprise concessionnaire de l'eau, compagnie d'électricité – afin de trouver en face-à-face, une solution de remboursement. Organisée chaque année depuis 2011 à l'initiative du plus grand établissement de crédit à la consommation de l'État, en association avec l'un des organismes de fichage des clients en défaut de paiement, cette foire fait événement : les clients sont nombreux à se présenter et les médias couvrent les remises exceptionnelles de frais, intérêts, voire de capital que certains débiteurs parviennent à obtenir.

---

## Reportage : « Tribuna : queue pour négocier les dettes lors du feirao de Vitoria »

Situation : Dehors il pleut, et des dizaines de personnes patientent avec leur parapluie. Le reporter (R) circule dans la queue pour interroger les débitrices (D) attendant leur tour. Il est parfois relayé par une voix off (VO) qui explique les objectifs et les règles de la foire.

« R : *La queue est grande ? Très grande. Pour compliquer le tout, une pluie qui ne s'arrête pas. Règle du jour : prêt à tout pour le nom propre*[2] *!* »

(Puis il s'adresse à une femme noire, portant un parapluie rose au-dessus d'elle) :

R : *Pour sortir du rouge, vous êtes prête à affronter la pluie ?*

D : *Oui ! Cela vaut tout, cela vaut tout !*

R : *Madame est un peu ou très embobinée de dettes*[3] *?*

D : *Mon gars, je suis très embobinée, vraiment très embobinée !*

VO : *Dans le gymnase Alvares Cabral de Vitoria, chaque "bip" marque l'appel des numéros,*

Chaque numéro à l'écran représente l'espérance d'abandonner la situation de débiteur.

R : (à l'intérieur du gymnase) *Aujourd'hui, samedi, c'est le dernier jour de la foire pour renégocier ses dettes. Et les gens, c'est ce qui ne manque pas par ici !! Résumons : lors de cette foire, celui qui a la corde au cou, celui qui est dans le rouge a la possibilité de renégocier pour obtenir, qui sait, une réduction* (desconto) *ou bien* (la caméra se braque aussitôt sur le visage d'une femme noire qui attend ; les cheveux grisonnants, un tee shirt à pois rouge)

Débitrice 1 : *Oui, une bonne réduction ! Car sans réduction, ça donne pas les moyens de payer !*

VO : *Et ceci car Dona Maria Santos ne sait même plus combien elle doit.*

Reporter (assis devant Dona Maria) : *cela fait six mois que Dona Maria Santos, vous êtes dans le rouge ?*

D 1 : *oui, six mois de retard.*

---

1 Les auteurs remercient Alexandre Coulondre, Isabelle Guérin, Jeanne Lazarus et Ana Perrin-Heredia pour leurs conseils.

2 L'expression "avoir son nom propre" désigne pour un individu le fait de ne plus avoir son nom inscrit dans les fichiers recensant les mauvais payeurs. Ce point sera développé dans la suite de l'article.

3 "Enrolada" (littéralement "enroulée") signifie un état de profonde désorganisation financière liée à un excès de dettes à payer.

R : *de la couleur de votre chemise ?*

D 1 (rires) : *oui*

VO : *C'est qu'aujourd'hui, si c'est le jour des Maries, ce doit être celui (des Maries) des « Grâces »* (la caméra bascule sur le visage d'une autre femme, noire, cheveux grisonnants), *car Marie a une dette de 4 000 reais d'eau. Sa mère est décédée cette année et les factures se sont accumulées.*

R : *Vous avez une idée de combien vous devez ?*

D 2 : *Je crois que c'est 2 000 pour l'eau et 1 000 pour l'électricité*[4].

VO : *Dans son cas, Maria Garludo a accumulé une dette de 7 000 reais d'encours de crédit (1 555 euros)* (la caméra se braque sur une troisième femme, cheveux blancs, longs et tee shirt rose, qui se mord légèrement la lèvre).

D3 : *Cela fait deux ans et quelques. C'est que j'avais un travail, on m'a licenciée et je n'ai pas eu les moyens de payer.*

VO (ton conclusif) : *Que la pluie, aux heures, fines ou fortes apportent ses Grâces et que les Maries, les consommateurs et les calculatrices des entreprises….*

R : (de nouveau dans la file) *Qu'ils aillent de l'avant pour laver leur nom !*

Groupe de Femmes dans la file d'attente (en criant) : *Amen !*

---

Alors même que les règles qui encadrent les accords d'apurement de créances négociées dans la foire ne sont pas différentes de celles exercées en temps normal par les services de recouvrement de ces entreprises, force est de constater que cette foire est perçue comme une opportunité par les individus qui s'y rendent par milliers. Selon les organisateurs de l'évènement, plusieurs éléments expliquent le succès de cette foire annuelle placée au début du mois de décembre : la présence sur un même lieu des principaux créanciers de la ville (Brailly et Coulondre, 2016), le fait que les Brésiliens travaillant dans l'économie formelle viennent de recevoir leur 13e mois, la période choisie située avant les fêtes de fin d'année lesquelles impliquent des dépenses et l'usage du crédit, et enfin, le fait qu'il ne s'échange en ce lieu que des promesses de paiement et non des paiements effectifs (qui seront fait plus tard et ailleurs), ce qui facilite les discussions.

Dans cet article, nous proposons de prendre pour objet cette foire, entendue comme un dispositif de médiation de dettes. C'est en effet via l'ensemble des opérations qui s'y déroulent que les individus prennent connaissance de l'ampleur des sommes qui leur sont demandées, des solutions éventuellement proposées pour rendre supportable le remboursement, et c'est aussi en ce lieu qu'ils évaluent la meilleure façon d'agir face à ces informations. Mais, s'il faut envisager le *feirao*, comme un dispositif de médiation de dettes, il faut tout autant le penser comme une opportunité de sortie des fichiers recensant les mauvais payeurs brésiliens. Ne pas payer à temps factures ou mensualités de crédit a pour conséquence non seulement l'accumulation de dettes, mais aussi comme le veut l'expression populaire, le fait de "salir son nom", c'est-à-dire de voir son nom inscrit sur un des trois fichiers de mauvais payeurs largement consultés par les banques, mais aussi par nombre d'acteurs économiques qui contribuent au financement de cette collecte d'informations. Cette inscription vaut exclusion de l'accès à nombre de biens, services et notamment au crédit. Ce dernier apparaît pourtant aux ménages populaires comme une nécessité pour financer leur consommation quotidienne. Pour "laver son nom", il importe de prendre contact avec les agents de recouvrement, de reprendre le paiement des dettes, et en particulier de réaliser un premier versement.

Parce que le *feirao* fait sens en rapport aux dettes elles-mêmes, mais aussi en relation aux enjeux de fichage et d'accès à la consommation et au crédit, cet objet se trouve à la croisée de deux types de littératures sociologiques : d'un côté, celle relative aux dispositifs socio-techniques qui rendent possibles les transactions de crédit – score et fichage –, de l'autre, celle consacrée aux effet de la financiarisation des économies populaires au regard de leur socialisation économique.

4 Cela correspond à deux fois le salaire minimum brésilien (250 euros) pour l'eau. La plupart des clients présents à la fois ont des revenus qui n'excèdent pas l'équivalent de trois salaires minimum (750 euros).

Nombre de sociologues se sont intéressés à la construction sociale des marchés de crédit destinés aux ménages (Bourdieu, 2000 ; Rona-Tas & Guseva, 2014 ; Bittmann, 2020, Laferté *et al.*, 2010 ; Lazarus, 2009 ; Ducourant, 2012 ; Lacan, 2013 ; Roux, 2009, Ossandón, 2012,). Dans les pays anglo-saxons en particulier, les dispositifs de fichage (fichier) et de notation des consommateurs (score) qui rendent possibles les transactions de crédit à large échelle entre inconnus et l'homogénéisation des pratiques d'octroi ont fait l'objet d'investigation (Leyshon & Thrift, 1999 ; Ossandón, 2017).

Le score[5] est une note attribuée à un consommateur en fonction d'informations jugées pertinentes pour prédire son risque de non-paiement. Aux États-Unis, la genèse et les usages des scores FICO[6] ont été largement étudiés (Poon, 2007). Jeanne Lazarus rappelle qu'ils constituent désormais "la réputation publique" (Lazarus, 2012) de tout individu. Il s'agit de sortes de valeurs numériques officielles, tant ils sont aisément accessibles pour/ou réclamés par des acteurs économiques divers (banques, bailleurs sociaux, potentiels employeurs, etc.) leur permettant d'appuyer leur décision. En Afrique du Sud, Julien Migozzi souligne le rôle du scoring comme "*dispositif de marché disciplinaire*", qualifiant ou disqualifiant les ménages dans leur tentative d'accéder à un logement (Migozzi 2020). À la différence des États-Unis, en France, les scores sont produits en interne par chaque prêteur et ne sont pas largement diffusés. Les consommateurs eux-mêmes n'y ont pas accès. Si tous les pays ne disposent pas de dispositifs de scoring généralisés réalisant une "identification économique" (Laferté, 2010) des citoyens, beaucoup disposent tout de même de dispositifs de fichage, dit "négatif". Les consommateurs défaillants et leurs dettes sont recensés par certains acteurs économiques, lesquels peuvent alimenter puis consulter ces bases de données. C'est le cas en France où les individus en défaut de paiement de factures liées au téléphone mobile et à l'internet sont fichés par Préventel depuis 1998[7]. C'est aussi le cas des individus ayant des incidents bancaires ou ayant un plan de surendettement en cours de remboursement, lesquels sont fichés par la Banque de France (Fichier des Incidents de remboursement de crédit aux particuliers) depuis 1989[8]. Au Brésil, trois grands acteurs fichent les consommateurs défaillants, passés de 57 millions en 2014 à 63 millions en 2021, soit plus de 40 % de la population adulte[9]. Ces dispositifs empruntent à l'exemple étasunien le fait que les informations sont largement disponibles et exigées par différents acteurs économiques. Mais il se rapproche des cas français en ce qu'il s'agit – pour le moment – d'un fichage "négatif" : recensant les noms des consommateurs défaillants ainsi que ceux de leurs créanciers. Les sociologues qui ont pris pour objet l'essor des marchés de crédit et les deux outils évoqués ci-dessus se sont intéressés à l'histoire des acteurs économiques et étatiques qui les ont développés (Marron, 2007, 2012 ; Rona-Tas & Guseva, 2014), aux usages de ces dispositifs par d'autres acteurs économiques (Kiviat, 2019) à leurs conséquences avérées ou potentielles sur la stratification sociale (Fourcade & Healy, 2013 ; Bittmann, 2020, Marambio-Tapia, 2017, Migozzi, 2020). Parce qu'ils se sont éloignés du projet de chercher à définir l'encastrement social des transactions de crédit, encastrement qui rendrait possible le crédit et efficace le remboursement (Fontaine, 2012 ; Laferté *et al.,* 2010 ;

5 Deux principes guident le niveau du score : Cette dernière peut être basée sur les transactions passées : plus un consommateur emprunte et rembourse correctement, plus sa note augmente. Elle peut aussi être définie statistiquement : plus les consommateurs qui lui ressemblent (âge/profession /ancienneté dans l'emploi ou le couple, ou tout critère statistiquement pertinent et pour lequel on dispose de données) empruntent et remboursent, plus le consommateur en question verra sa note augmenter. En pratique, les scores peuvent mixer ces deux techniques, en fonction des informations dont disposent les prêteurs (Lazarus, 2012)

6 FICO est l'acronyme désignant l'entreprise qui a créé ces scores dans les années 1950 : Fair Isaac Corporation.

7 Les principaux acteurs des télécommunications français financent la collecte puis consultent ce fichier lorsque de nouveaux prospects souhaitent souscrire un contrat.

8 Cette inscription les empêche alors d'accéder au crédit car les établissements prêteurs ont l'obligation de consulter ledit fichier. 2 195 343 personnes physiques étaient inscrites au fichier national des incidents de remboursement des crédits aux particuliers au 31 décembre 2020 (Chassaing, 2021), le fichier Préventel recense un nombre proche d'individus (source : entretien).

9 Selon Serasa, l'entreprise de fichage la plus puissante constituée à l'initiative des principales banques du pays.

Lemercier & Zalc, 2012 ; Portes & Sensenbrenner, 1993), ces travaux ont profondément renouvelé la sociologie du crédit. Néanmoins, le point aveugle de ces travaux est qu'ils ne prêtent pas, ou pas suffisamment, attention à l'usage que les consommateurs font de ces dispositifs : comment y réagissent-ils ? Quelles stratégies mettent-ils en œuvre pour augmenter leur score et/ou pour sortir d'un fichier ? Ou, dit autrement, comment travaillent-ils à (re) négocier leur identification économique (Laferté, 2010) ?

À cet égard on peut se tourner vers un second type de littérature, celle relative à la socialisation à l'argent et aux outils financiers, aux appropriations de ces outils, à leur encastrement social ou culturel (Chena & Roig, 2017 ; Guérin *et al.*, 2009 ; Guérin, 2014 ; Perrin-Heredia, 2013 ; Saiag, 2015 ; Schijman, 2017 ; Wilkis, 2020 ; Zelizer, 1989). Dans la littérature brésilienne, des anthropologues du Museu Nacional s'inscrivent dans cette façon d'envisager les pratiques économiques populaires. Leurs travaux montrent que la financiarisation n'atteint pas les économies populaires de façon homogène et engendre une multitude d'imbrications et de conflits de valeurs entre logiques marchandes et solidaires (Neiburg, 2007 ; Motta, 2004 ; Muller, 2014). Si ces travaux permettent d'expliquer le caractère socialement situé des rationalités économiques, néanmoins, on peut noter qu'ils présentent rarement les décisions économiques des enquêtés en relation avec les cadrages marchands et contractuels dans lesquels elles s'inscrivent pourtant. Dit autrement, ces travaux permettent rarement d'envisager les pratiques économiques comme autant de stratégies d'adaptation à un état de l'offre sur un marché, aux modalités de souscription de services ou aux conséquences à assumer individuellement en cas de non-paiement. Par exemple, lorsque le sociologue argentin Ariel Wilkis évoque la façon dont les ménages populaires qu'il étudie s'acquittent de leurs dettes bancaires et non bancaires, il insiste sur les croyances que ces familles ont dans les vertus du remboursement et la façon dont elles transforment les pressions économiques qui les assaillent en distinction morale. L'auteur développe le concept de "capital moral" pour rendre compte des jugements et des pratiques populaires en la matière. Mais, dans le même temps, il omet de préciser les conséquences effectives du non-paiement d'un crédit bancaire sur les ménages en question : (Im)possibilité de souscrire d'autres crédits chez les concurrents ? Agressivité des pratiques des services et agences de recouvrement ? Formes de judiciarisation des dettes ? Modalités de pénalités et frais associés aux retards de paiement ? Privations engendrées par l'excès de dettes et la perte de l'accès au crédit, etc. Il importe pourtant de comprendre ces éléments pour définir les logiques sociales qui poussent aux remboursements de dettes sur le marché bancaire.

Notre article se situe à la croisée de ces deux littératures. En prenant pour objet une foire aux dettes au cours de laquelle les créanciers et les débitrices se retrouvent pour négocier une solution d'apurement des dettes et de sortie du fichage, il met en évidence et en perspective les stratégies d'adaptation des individus aux prises avec les dettes et le fichage, et les effets de cadrage des négociations organisées par les créanciers.

L'analyse s'appuie sur des observations réalisées dans le stand du plus important établissement de crédit à la consommation de l'État de l'Espirito Santo – Da Casa Financiera – où 15 à 20 agentes de recouvrement reçoivent les débiteurs – souvent des débitrices noires et plutôt âgées – en face-à-face, à l'occasion de l'un de ces feiraoes. Elles ont été complétées par d'autres observations dans les stands de la compagnie de distribution d'eau, dans les lieux d'accueil et d'attente. Des entretiens formels avec les organisateurs de l'événement et des discussions informelles avec les consommateurs présents ont également été réalisés. Plus tard, des habitants d'une favela qui s'étaient, pour certains, rendus au *feirao* nous ont permis de revenir sur leur perception de la foire et sur le suivi de leur plan de rééchelonnement des dettes.

### Da Casa Financeira : un établissement de crédit à la consommation en direction des ménages populaires

Établissement de crédit à la consommation créée en 1981 à Vitoria, capitale de l'Espirito Santo, Da Casa Financeira émane du groupe Dadalto, constitué autour de magasins d'électroménager. À la façon de Cetelem en France (Ducourant, 2009 a et b), Da Casa Financeira développe une activité de crédit "sur lieu de vente", destiné à faciliter les ventes d'abord pour les magasins de son groupe puis dans les grandes enseignes marchandes de la région.

En pratique, ce crédit a d'abord pris la forme d'un carnet dans lequel chaque page correspond à un bon à remettre avec le paiement de la mensualité dans des agences dédiées. Plus tard, des cartes sont venues compléter l'offre de crédit proposée. Ces cartes sont soit estampillées au nom de l'établissement financier, soit au nom des grands magasins partenaires. Enfin, autour des années 2000, des agences locales de crédit à la consommation sont créées dans l'État de l'Espirito Santo ainsi que dans les États voisins (Rio, Mina Gerais, Bahia). L'établissement ne cherche plus seulement à capter le client sur un lieu d'achat précis, mais à l'accompagner dans toutes leurs pratiques de consommation.

En 2011, Da Casa se présente comme le premier établissement de crédit de l'État de l'Espirito Santo. Elle revendique 2 millions de clients, 21 000 commerçants partenaires et plus de 700 000 cartes de crédit émises (Calenzani, 2015). En ayant développé une activité de crédits de petits montants, il en est venu à se spécialiser sur les individus de milieux populaires, lesquels se voient appliquer des taux d'intérêt importants, de l'ordre de 120 % à 200 % par an.

Après avoir présenté le contexte de l'endettement et du recours au crédit à la consommation parmi les ménages populaires brésiliens, nous focalisons notre attention sur la foire aux dettes et les pratiques de négociations qui s'y déroulent.

## 1. Politiques de redistribution et d'endettement des ménages brésiliens (2003-2015)

Parce que les politiques publiques ont construit une part importante des Brésiliens en consommateurs et parce qu'elles ont conduit à aménager un marché du crédit destiné aux particuliers, il importe de les présenter. Ces dernières sont étroitement liées à l'arrivée au pouvoir du Parti des Travailleurs et de son leader, Lula Da Silva en 2003. Elles combinent politiques de redistribution et d'inclusion financière destinées à lutter contre la pauvreté et à juguler l'hostilité des élites commerciales et financières (Lavinas, 2017).

### 1.1. L'élargissement des prestations sociales et l'augmentation des revenus issus du travail

Dans les secteurs populaires, le souvenir des années Lula (2003-2010) est très largement associé à l'amélioration des conditions de vie des Brésiliens les plus pauvres (Machado & Scalco, 2018 ; Singer, 2012). Des politiques visant l'augmentation des prestations sociales, mais aussi des revenus issus du travail ont été développées pendant cette mandature. D'un côté, les programmes sociaux, initiés au début des années 1990 par son prédécesseur Fernando Henrique Cardoso, fusionnent et sont étendus avec le développement de la Bolsa familia[10] et du minimum vieillesse (BPC, Bénéfice de Prestation Continue). De l'autre, l'État revalorise le salaire minimum et soutient la salarisation du travail. Entre 2002 et 2010, 14 millions d'emplois sont créés dans le secteur formel et le salaire minimum réel augmente de 53,6 %

10 Allocations familiales visant les plus pauvres et conditionnées notamment à la scolarisation des enfants.

(Rocha, 2011)[11]. Ces interventions visant l'augmentation des revenus issus du travail sont évaluées comme les plus efficaces dans la réduction des inégalités et la chute de la pauvreté[12]. Sur l'ensemble de la période 2003-2012, le nombre de Brésiliens pauvres[13] est réduit de 41 à 15 millions, soit de 24.26 % à 8,54 % de la population (IPEA, 2012)[14]. Néanmoins, l'action du Parti des Travailleurs au pouvoir n'a pas visé seulement les revenus du travail et les prestations sociales. La politique de crédit et d'inclusion financière a aussi participé à la massification de la consommation des ménages populaires.

## 1.2. Des politiques de crédit et d'inclusion financière

La stimulation du crédit constitue l'un des principaux axes de la politique économique du premier gouvernement Lula. Ce que certains économistes et statisticiens qualifient de phase d'*expansion du crédit*' (IPEA, 2007 ; Carneiro, 2006) intervient à la congruence de processus monétaire et politique dans une conjoncture macroéconomique particulièrement favorable. Elle est rendue possible par la stabilisation monétaire, achevée par le Plan Real (1994), après des années d'hyperinflation (Neiburg, 2007) particulièrement rentables pour les banques (Théret, 1993). Le paysage financier se reconfigure : Des privatisations et de nombreuses imbrications s'opèrent entre banques, compagnies financières et grandes enseignes commerciales, marquées par des rachats et l'ouverture de nouvelles filiales dédiées notamment au crédit (Carneiro, 2006. Et le crédit aux individus est très directement promu par le président Lula pour répondre aux aspirations des secteurs populaires et pour dynamiser le marché intérieur. Dès son arrivée au pouvoir, Lula institutionnalise le crédit "consigné", et étend son accès aux salariés du secteur privé en 2003, puis aux retraités et bénéficiaires sociaux l'année suivante. Ce type de crédit avait été créé pour les fonctionnaires dix ans plus tôt, leur permettant d'avoir leur mensualité de crédit "prélevée à la source". Parce qu'il réduit le risque de défaut de paiement pour les banques créancières, il présente un taux d'intérêt très inférieur aux autres types de crédit (BCB[15], 2015). Le crédit consigné s'impose rapidement comme la principale ligne de crédit. Il concrétise la promesse d'un crédit moins cher à destination des plus pauvres lesquels sont, dans le même temps, encouragés à ouvrir un compte bancaire (IPEA, 2012 ; Brandão, 2021). Aux côtés du crédit consigné, des programmes de financement de logements et de véhicules se développent et deviennent d'autres vecteurs de l'expansion du crédit. Cette dernière va de pair avec la constitution d'un vaste appareil de fichiers sur les consommateurs à partir desquels les institutions financières adaptent leurs stratégies.

11 Le salaire minimum a ainsi permis aux Brésiliens d'acheter 2,3 paniers de biens, contre 1 à 1,5 en 2002 (Rocha, 2011).

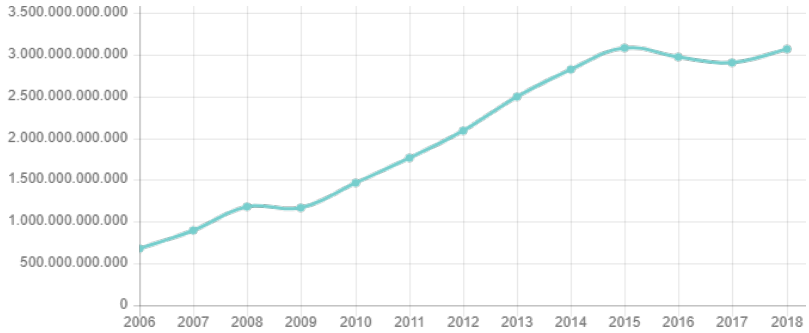
12 Les programmes sociaux n'ont eu qu'un impact limité sur la réduction de la pauvreté entre 2002 et 2010. Ils ont permis d'atténuer l'ampleur de la pauvreté. Mais la baisse qui leur est imputable n'est que de 6,4 % (Salama, 2009). C'est d'abord la reprise de la croissance, la nature de cette croissance ainsi que ses effets sur le marché du travail qui ont permis de la réduire.

13 L'IPEA considère comme pauvre tout personne gagnant moins du salaire minimum (2012). Définition assez restrictive vue la faiblesse du salaire minimum et dont on peut questionner la pertinence tant le niveau de vie est étroitement lié aux conditions financières des autres membres de la famille.

14 Chute de la pauvreté absolue (en fonction du seuil de la Bolsa familia) de 27.6 % à 6.5 % ; autour de 35 millions de personnes seraient sorties la pauvreté en 10 ans ; En particulier, chute de l'extrême pauvreté de 10.8 % à 2.5 %. En revanche en prenant le seuil de pauvreté relative (50 % du salaire moyen), contribution plus limitée ; 25.2 % à 22.3 % entre 2003 et 2014.

15 Banco Central do Brasil. Relatório de Inclusão Financeira, numéro 3, Brasília, 2015.

**Graphique (2006-2017) (IBGE) : Opérations de crédit en reais entre 2006 et 2018**




*Sources : IBGE, 2020 https://cidades.ibge.gov.br/brasil/pesquisa/29/21912?tipo=grafico&indicador=21912 (consulté le 05/01/2022) © 2017 IBGE - Institut brésilien de géographie et de statistique, v4.6.12*

## 1.3. La massification des échanges de données sur les consommateurs

Le développement du crédit s'accompagne de la création de fichiers recensant diverses informations sur les consommateurs, et de transferts massifs d'informations entre l'État et les institutions financières (Lavinas, 2018). La création du CadUnico de la Bolsa Familia, registre public, permet l'appropriation par les acteurs bancaires d'informations détaillées sur la situation des ménages, bénéficiaires ou non, qui ont demandé à être inclus dans le programme. De plus, les banques ont la possibilité d'acheter aux municipalités et aux États les fiches de paie de leurs fonctionnaires, de manière à connaître précisément leur revenu disponible et les mensualités de crédit consigné. L'échange d'informations et de dossiers entre le secteur public et le secteur financier est tel que les banques ajustent avec précision leurs stratégies de vente de crédit, par téléphone, au moment stratégique où les bénéficiaires sociaux reçoivent leurs prestations. Le nouveau bénéficiaire se voit immédiatement proposer la création d'une ligne de crédit consignée automatique, en déposant potentiellement sur son compte une somme qui peut atteindre jusqu'à vingt fois la valeur de la prestation (Lavinas, 2017).

Mais d'autres fichiers apparaissent à partir de 2003. Ce sont des fichiers nationaux privés recensant les informations relatives aux débiteurs défaillants et à leurs dettes. Ils sont mis à disposition des acteurs économiques qui participent au financement de la collecte. Alimentés principalement par les banques et établissements de crédit, les fichiers ont pour objectif de lutter contre l'incertitude inhérente à toute transaction économique, et en particulier aux transactions de crédit. L'inscription des consommateurs défaillants sur l'un des principaux fichiers prive ces derniers de tout accès au crédit ainsi que d'autres services. Deux lois successives encadrent les pratiques de fichage en 2011 et 2019, mais elles ne sont pas parvenues à endiguer l'expansion de cette activité. Désormais, les entreprises en charge du fichage ne souhaitent plus se contenter de recenser les clients défaillants (suivant une logique d'un fichage dit "négatif"), elles cherchent à ficher tous les consommateurs et leur endettement, de façon à permettre aux entreprises et banques partenaires non seulement de pouvoir refuser les clients fichés, mais aussi de pouvoir mieux cibler leurs clients potentiels (suivant la logique d'un fichage dit "positif" permettant la mise en place de score). L'exemple des États-Unis sert alors de modèle (Lazarus, 2012 ; Marron, 2007, 2012 ; Poon, 2007 ; Rona-

Tas & Guseva, 2014) . Les expressions évoquées dans l'introduction "avoir son nom sale" et "laver son nom" sont bien connues des Brésiliens et désignent l'inscription ou l'effacement de son nom dans ces fichiers.

### 1.4. De l'endettement à l'excès de dettes des familles populaires

En 2015, la Banque centrale brésilienne constate que le marché du crédit est constitué à 60 % par des débiteurs gagnant moins de trois salaires minimum (moins de 600 euros). Alors que le poids de cette catégorie populaire ne représente que 20 % de la population adulte, les individus regroupés dans cette catégorie constituent dès lors les principaux consommateurs de crédit. Pour ces emprunteurs, le poids du remboursement de leur dette atteindrait 73 % de leur revenu disponible en 2014 (BCB, 2015).

Dans le même temps, les profits financiers ont atteint des sommets (Dowbor, 2015). Alors que le volume d'encours de crédit connaît son pic maximum en 2015, 3111 milliards de réales, soit 54.5 % du PIB brésilien (contre 22 % en 2001), les institutions financières engrangent 800 milliards de réales d'intérêt, soit 28.4 % d'intérêt, l'équivalent de 15.4 % du PIB brésilien. La hausse exponentielle de l'endettement des ménages s'accélère ensuite dans un contexte de récession économique, d'explosion du chômage et stagnation des revenus du travail ou issus de la protection sociale. À la fin de l'année 2018, le Service de Protection du Crédit dénombre 62 millions de Brésiliens inscrits dans son fichier de débiteurs défaillants, soit 40 % de la population adulte du pays. Parmi ces consommateurs, l'Institut brésilien de Défense des consommateurs (IDEC) identifie 30 millions d'individus surendettés[16] (IDEC, 2019). La mobilisation de plusieurs associations comme l'IDEC et des municipalités aboutissent à la mise en place de programmes publics de lutte contre le surendettement, qui facilitent la renégociation et le rééchelonnement des dettes entre créditeurs et débiteurs à travers la médiation de l'organe de protection des consommateurs, dit le PROCON (Leal, 2016 ; Fernandes, 2019), mais qui restent bien insuffisants face à l'ampleur de l'endettement et ne s'attaquent pas à l'encadrement des taux d'intérêt.

Après une décennie de développement de crédits pour les ménages populaires, voire pauvres, le surendettement émerge au Brésil comme un problème public, dont s'emparent juristes, associations et municipalités. Quant aux institutions financières, elles ont développé parallèlement aux initiatives de ces acteurs publics ou associatifs, des foires de la dette dès 2005 à Sao Paulo. À Vitoria où nos observations ont été faites, la première foire date de 2011. Depuis lors, elle est chaque année organisée par des entreprises et le Service de Protection du Crédit (SPC) – entreprise gérant l'un des trois fichiers. La suite de l'article est consacrée à l'analyse de la foire aux dettes observée.

## 2. Payer ses dettes, sortir du fichier ? Analyse des pratiques de négociation

Après plusieurs phases d'attente collective – à l'extérieur de l'enceinte du gymnase, puis devant le stand d'organisme de fichage qui délivre une fiche individuelle à chaque débiteur avec le nom de ses créanciers, ainsi que des tickets numérotés permettant l'accès aux box de négociations, et enfin à l'intérieur du gymnase, sur les 250 chaises disposées sur le terrain de basket ou dans les gradins, les débiteurs – souvent débitrices – se trouvent en face-à-face avec un agent – le plus souvent une agente – de recouvrement. Le traitement individualisé de l'excès de dettes et du fichage peut commencer. Dans cette seconde partie de l'article, nous

16 Défini ici comme le fait d'avoir davantage des dettes supérieures aux revenus, mettant en risque la capacité des ménages à satisfaire leurs besoins de premières nécessités.

décrivons les négociations observées. Et nous montrons que les arrangements obtenus sont liés à la fois à l'ancienneté des dettes et aux marges de manœuvre budgétaires des débitrices. Dans tous les cas, nous montrons comment se manifeste l'enjeu du défichage.

### 2.1. Les "dettes visibles" réduites et payées au comptant – des cas rares et médiatisés

Nous appelons "dettes visibles" les négociations portant sur des dettes très anciennes et aboutissant à un engagement à payer comptant. C'est ce type de négociation qui prédomine dans les reportages médiatiques qui contribuent à les rendre "visibles" et sont souvent évoqués par les débitrices dans les boxs de négociation. Leur médiatisation ravive l'espérance pour tous de régler sa situation d'endettement à moindre coût.

Rosa s'assoit au guichet de Tatiana. Son visage est crispé. Elle semble stressée et timide contrairement aux airs rieurs et colériques qu'elle arbore à la favela[17]. Elle présente sa pièce d'identité à l'agente de recouvrement. Après quelques recherches, le dossier de la cliente apparaît à l'écran. Le défaut de paiement de Rosa date de 2012 – elle n'a rien réglé depuis sept ans – et concernent deux crédits : le premier avait pour encours initial 512 reais et le second s'élevait à 500 reais. L'ancienneté de la dette, l'accumulation des pénalités et des frais de retard expliquent l'évolution du montant énoncé par Tatiana, l'agente de recouvrement.

T : *Votre dette est de 11 225 reais.*

*R (effrayée) : je ne vais pas payer ça !*

T : *mais ça c'est avec les intérêts, je vais regarder le montant de la dette et enlever tous les intérêts.*

R : *C'est que j'ai besoin de mon nom !* (Marie souhaite sortir du fichier pour retrouver un accès au crédit)

Tatiana retire les intérêts et pénalités de retard. Elle consulte le barème dont elle dispose pour les dettes anciennes et constate qu'elle peut retirer 55 % de l'encours car la dette est supérieure à 1 800 jours.

T : *donc votre dette est de 11 225 reais, mais il vous suffit de payer 940 au comptant !*

R : *c'est trop élevé pour moi !*

T : *vous pouvez payer combien par mois ?*

Rosa reste silencieuse, elle est contrariée à l'idée d'échelonner le paiement. Elle espère trouver un meilleur accord.

R : *Je prends mes médicaments pour le cœur à cause de ces dettes !*

Tatiana, sentant la situation bloquée et l'envie de Maria de payer ses dettes, appelle sa superviseure Herica. Cette dernière dispose d'un petit pouvoir discrétionnaire. Et en effet, Herica propose d'abaisser le montant dû à 600 reais.

H : *Comme ça, madame, vous ne payez plus que 600 reais, en une seule fois, et vous lavez votre nom.*

R : *Ma patronne va me donner 500. Je peux les récupérer demain, parce qu'elle m'aide aussi avec les médicaments pour le cœur.*

H : *elle va vous les donner demain les 500 ?*

R : *Oui*

H : *Vous pouvez aller à la Reta da Penha (nom de l'avenue centrale de la ville) avec la somme ?*

R : *Je crois que je vais chez elle, puis je paie ça. Ou sinon, si c'est plus simple : je vais là-bas aujourd'hui et je passe demain à l'agence, comme ça je dois plus rien à personne ?*

H : *Oui, madame !*

R : *Grâce à Dieu, je ne referai jamais une chose pareille !*

Ainsi, en douze minutes, Rosa s'est vue proposer une solution qui rend sa dette remboursable. On remarque que le montant de la dette est inconnu de la débitrice, si bien que l'interaction se tend au moment de son dévoilement. Mais l'annonce de la réduction finale, provoquée par la très grande ancienneté de la dette (> 7 ans), ouvre tout à coup la possibilité de sortir

17 Maria Moule est connue de l'un des deux chercheurs qui effectue son ethnographie dans la favela Sao Benedito où celle-ci habite.

du fichage à très court terme. Les liens de patronage de la débitrice vont permettre de réunir l'argent nécessaire au règlement et d'obtenir ainsi une remise exceptionnelle. D'une certaine façon, Rosa fait preuve d'habileté dans la négociation pour décrocher ses faveurs : elle évoque ses problèmes de santé, en insistant sur le fait que cette dette en est la cause ; elle joue sur le prêt de sa patronne, qu'elle peut obtenir dès aujourd'hui, mais qui ne dépassera pas 500 reais. Cet exemple nous permet de voir que de multiples critères doivent être réunis pour que la négociation trouve une issue favorable : défaut de paiement de plus de cinq ans, intervention d'une supérieure hiérarchique, avance de la patronne et sens de la négociation.

Or, bien qu'elles retiennent l'attention médiatique, les négociations de ce genre aboutissant au paiement comptant de dettes très anciennes et dont les montants sont largement réduits représentent statistiquement des exceptions. Elles concernent moins de 8 % de nos observations. La plupart des débiteurs ne disposent pas de liquidités suffisantes pour régler des dettes très largement supérieures à leurs faibles revenus mensuels. Ainsi, face à la proposition de paiement au comptant d'une dette équivalente en termes d'ancienneté et de montant à celle de Rosa, Maria, retraitée de 71 ans, rétorque : « Personne ne paie en une seule fois, mon cher ! Seulement quelqu'un qui gagne plus de cinq mille reais le pourrait [soit mille euros, l'équivalent de 5 salaires mensuels minimums brésiliens]. Je gagne le salaire minimum, je vais manger quoi si je paie comptant ? ». Voyons dès lors comment dans les négociations les plus fréquentes, l'accord entre créditeurs et débiteurs aboutit.

## 2.2. Rééchelonner les dettes de plus de six mois

A l'inverse des dettes mises en visibilité par les médias et qui conduisent les débiteurs à se déplacer, une bonne partie des négociations aboutissent à rééchelonner les dettes. Assis au côté de Nayara, une agente de recouvrement qui vit dans un quartier périphérique de Cariacica d'où viennent certains débiteurs, nous suivons la négociation. Une femme d'une quarantaine d'années s'approche, accompagnée de ses deux enfants et de sa mère. Sans mot dire, la femme la plus âgée tend sa pièce d'identité. La dette à négocier est à son nom, mais c'est sa fille qui mène la discussion. Nayara accède au dossier de la cliente et découvre deux dettes en défaut de paiement : l'une concerne un crédit à la consommation souscrit directement auprès de l'établissement de crédit, l'autre a trait à un achat financé à l'aide d'une carte de crédit estampillée au nom d'un magasin partenaire de l'établissement de crédit. Pendant qu'elle calcule le montant de la dette totale, mère et fille patientent silencieusement. Les allers-retours entre l'écran et le barème présent sur le bureau nous permettent de deviner qu'il s'agit de dettes anciennes, permettant d'accéder aux réductions d'intérêt et de pénalités. Deux minutes plus tard, Nayara déclame pleine d'enthousiasme : "Votre dette totale est de 20 000 reais. J'ai retiré toutes les pénalités de retard, cela fait 4 800 reais. Puis, j'ai fait une remise : ça ne vous revient qu'à … 3 160 reais si vous payez en une seule fois ! ». Trois montants sont ainsi présentés en quelques instants : Un montant de dette initial élevé et inconnu de la débitrice, un montant intermédiaire de niveau bien plus bas – la dette est divisée par 4 -et enfin un dernier montant – une cerise sur un gâteau, encore plus faible... mais assorti d'une condition : le paiement comptant.

La mère et la fille, étonnées par ces chiffres, restent silencieuses. La fille prend enfin la parole et annonce que ni elle ni sa mère ne disposent de cette somme. Nayara leur propose alors un plan d'échelonnement. Pour sortir du fichier, il importe de réaliser un premier versement. Le plan s'enclenchera ensuite de façon mensualisée. Conformément à la règle en vigueur, Nayarasuggère un premier versement appelé « entrée » de 300 reais (10 % de la dette recalculée). Mais là encore, les deux dames suggèrent que ce montant est trop élevé. Après quelques hésitations, Nayara accepte de la baisser à 200.

> N : Je vous propose un plan de 200 + 215,35*18. Vous payez les 200 reais d'entrée dans les sept prochains jours, et le plan s'appliquera à partir du mois prochain.
>
> La fille : C'est le mieux que vous pouvez faire ?

N : Oui

La mère : si je paie 200, je sors du fichier SPC ?

N : oui, vous avez sept jours pour payer en agence.

L'agente de recouvrement imprime l'accord. Ce plan d'échelonnement reviendra au total à 4 076, 3 reais, soit 876 reais de plus que si la cliente avait payé comptant. Pendant que la mère signe le nouveau contrat, la fille réagit avec entrain :

La fille : ah, c'est rapide !

Nayara : maintenant, il reste la meilleure partie : payer ! (rires des deux côtés), mais l'accord est bon, c'est bien pour votre mère (en s'adressant à la fille)

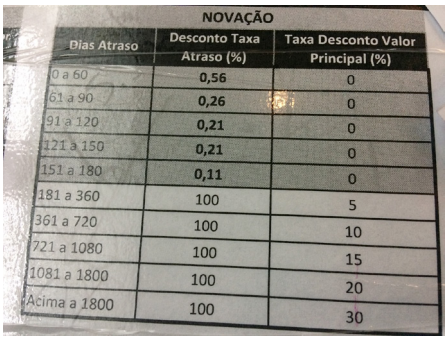
La Fille : Bon pour moi aussi !

Tout en ayant une issue différente du cas de Rosa décrit précédemment, on retrouve dans cette négociation une valse de montants de dette ce qui n'est pas sans effet sur les débitrices. Mais la réduction finale associée au paiement comptant n'est cette fois pas accessible aux débitrices. La solution choisie est alors de rééchelonner la dette en s'accordant sur une mensualité qui rentre dans le budget du ménage. Ce type d'issue fréquemment observé pour les négociations de dettes anciennes est ainsi moins favorable aux débiteurs. En effet, pour une même ancienneté de dettes, mettons presque 3 ans, comme dans cet exemple, la remise sur le capital de départ est de 35 % si le client paie comptant ; et de 15 % si le client paie de façon échelonnée (voir barèmes). Voyons à présent la façon dont se négocient les dettes inférieures à six mois. Elles ne peuvent pas en effet faire l'objet d'un plan d'échelonnement.

## 2.3. Refinancer les dettes de moins de six mois en décuplant le coût des intérêts

Les dettes inférieures à six mois amènent les agentes de recouvrement à proposer un nouveau crédit appelé "refinancement". Joao, un vieil homme noir s'avance au guichet. L'écran de l'ordinateur de l'agente Paola annonce une dette de crédit de 8 912 reais et 173 jours de retard, soit moins de 6 mois. Cette (relative) faible ancienneté de la dette n'ouvre pas à une réduction du capital emprunté, seule une partie des intérêts supplémentaires liés au retard est déduite. Une fois ces derniers retirés, la dette s'élève à 8 099 reais. Paola propose au débiteur un refinancement. À la différence du plan d'échelonnement présenté plus haut, le refinancement consiste en la souscription d'un nouveau crédit qui permet de financer le premier. Le crédit initial est donc annulé et est remplacé par un second. La seule spécificité par rapport à un crédit classique est l'exigence d'un premier paiement appelé "*entrada*" ("entrée"). Le débiteur doit, comme dans le cas précédent, s'acquitter de 10 % de la dette pour enclencher le crédit. Il paiera ensuite 31 mensualités de 529,6 reais chacune. Si le soulagement se lit dans l'attitude du débiteur qui prend connaissance de cette solution dont le montant entre dans le cadre de son budget mensuel, il n'en reste pas moins que le refinancement proposé conduit in fine à doubler le montant total qui sera finalement payé (17 317,6 reais). Finalement, la négociation aboutit à renouveler le paiement de la majeure partie des intérêts contenus dans la dette initiale, et à l'étaler sur une temporalité longue, laquelle amène à son tour de nouveaux intérêts. Ce type de "négociation" peu favorable aux débiteurs, est très fréquente et contredit le récit des "dettes visibles" médiatisé. Une partie des débiteurs, à l'instar de l'homme évoqué ici, accepte le nouvel échéancier. Le dispositif d'enquête ne permet pas de savoir si ces débiteurs ont effectivement payé la entrada puis les autres mensualités.

## Barème et ancienneté de la dette : quelques précisions

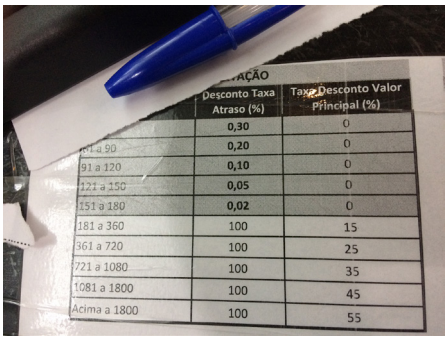


NOVAÇÃO

| Dias Atraso | Desconto Taxa Atraso (%) | Taxa Desconto Valor Principal (%) |
|---|---|---|
| 0 a 60 | 0,56 | 0 |
| 61 a 90 | 0,26 | 0 |
| 91 a 120 | 0,21 | 0 |
| 121 a 150 | 0,21 | 0 |
| 151 a 180 | 0,11 | 0 |
| 181 a 360 | 100 | 5 |
| 361 a 720 | 100 | 10 |
| 721 a 1080 | 100 | 15 |
| 1081 a 1800 | 100 | 20 |
| Acima a 1800 | 100 | 30 |

*Source : Timothée Narring*

Le barème scotché sur les bureaux de négociation (côté agent) permet d'accéder à la politique de l'établissement de crédit. La partie supérieure du tableau (grisée sur la photo) concerne les dettes de moins de 180 jours de retard (dias atraso), la partie inférieure, celles dépassant les 180 jours de retard. Prenons la dernière ligne du tableau : lorsqu'une dette est en souffrance de paiement depuis plus de 1800 jours – soit 5 ans – les frais de retard et intérêt sont entièrement supprimés (100 %) et le capital restant dû est diminué de 30 %. En vertu des règles des accords de Bâle III, la Banque Centrale brésilienne oblige en effet les institutions financières à provisionner une partie des créances non remboursées. Cette Provision des Débiteurs Défectueux (PDD) s'accroît à mesure de l'antériorité du défaut de paiement. Ainsi, elle est de 3 % pour un défaut de paiement entre 30 et 60 jours, de 10 % pour un défaut de 60 à 90 jours. Au bout de 180 jours, l'institution financière provisionne 100 % du montant prêté (BCB, 2020). Dès lors, la dette disparaît de la comptabilité de l'institution, est considérée comme perdue.



| | Desconto Taxa Atraso (%) | Taxa Desconto Valor Principal (%) |
|---|---|---|
| | 0,30 | 0 |
| 61 a 90 | 0,20 | 0 |
| 91 a 120 | 0,10 | 0 |
| 121 a 150 | 0,05 | 0 |
| 151 a 180 | 0,02 | 0 |
| 181 a 360 | 100 | 15 |
| 361 a 720 | 100 | 25 |
| 721 a 1080 | 100 | 35 |
| 1081 a 1800 | 100 | 45 |
| Acima a 1800 | 100 | 55 |

*Source : Timothée Narring*

Mais dans ce type de négociation, une autre partie des débiteurs se montre déçue et l'interaction ne se conclut pas par la signature d'un nouveau contrat. Agentes de recouvrement et débiteurs en viennent même souvent à convenir qu'il vaut mieux attendre.

### 2.4…. Ou attendre

L'application rigoureuse des conditions de refinancement des dettes récentes en souffrance rend impossible toute réduction substantielle dans nombre de cas. Puisqu'il n'y a rien à négocier : montant des intérêts, des pénalités et du capital, puisque les clients disposent rarement de l'argent nécessaire au paiement des mensualités d'un refinancement, les agentes de recouvrement entérinent dans la conversation le fait que ces dettes sont insoutenables et qu'il vaut mieux patienter de sorte que la dette puisse être plus tard amputée des intérêts et pénalités conformément au barème. Cette "solution" qu'est l'attente est à ce propos évoquée

aux agentes de recouvrement lors d'une formation dispensée peu avant le feirao et à laquelle nous avions assisté.

> « *Au feirao, vous aurez par exemple devant vous, c'est sûr, le cas d'une vieille dame, de plus de 60 ans, avec une dette kilométrique [i.e. dont la liste des dettes est longue] et qui gagne un salaire minimum. Le refinancement n'est pas bon pour elle ! Si vous lui demandez si ça le fait avec une mensualité de 500 reais... Vous allez voir que non, ça ne le fait pas !* ». Rafael, formateur.

Via cet exemple, tiré du feirao de l'année précédente, le formateur illustre le fait qu'il ne sert à rien de perdre du temps à étaler des dettes d'une personne âgée occupée qui semble être « *droite et honnête avec ses obligations* ». Que faut-il lui conseiller ? Rafael lui conseille d'abord d'aller voir son petit-fils, et de « *revenir plus tard pour avoir une meilleure réduction de dettes* ». Ici, l'incitation à laisser courir la dette s'explique une fois de plus par le fait que le refinancement systématique ne produit pas forcément le paiement. Mieux vaut qu'il s'accompagne d'une réduction conséquente du montant qui rende alors la dette remboursable, réduction conditionnée à l'ancienneté de la dette.

À maintes reprises, nous avons vérifié l'application de la consigne de "ne pas refinancer à tout va" lors du *feirao*. Ainsi, une femme âgée marchant avec difficulté s'avance au guichet. Elle est accompagnée de son fils, handicapé. Elle esquisse un sourire en notre direction. Nous reconnaissons alors Luziane, ancienne couturière de 80 ans, rencontrée au guichet de l'agence Da Casa quelques mois plus tôt. Les agentes de recouvrement diront plus tard à son propos qu'elle est une "*cliente VIP*", c'est-à-dire une cliente régulière et "bonne payeuse". Et en effet, l'écran de l'ordinateur de Magna indique Luziane a déjà réalisé et remboursé près de vingt crédits depuis 2002. Actuellement, elle dispose de trois crédits en cours : deux sont à jour, par contre, elle a accumulé sept mensualités impayées pour le troisième crédit, lequel a déjà fait l'objet d'un refinancement. Magna met en garde la cliente vis-à-vis d'un nouveau refinancement que Luziane ne parviendrait pas à payer. « Si je refinance ce crédit, vous allez encore payer plus cher : si vous refinancez, ça va entraîner de nouveaux intérêts. Qui dit refinancement dit toujours de nouveaux intérêts ! ». Magna propose tout de même une simulation de refinancement avec l'application d'un nouveau taux d'intérêt, étalé sur 36 mois… L'encours total s'en trouve triplé.

> M : *Si je refinance, cela donne 400 + 36*245,82, donc 9 249,52 reais ! Ça entraîne plus d'intérêts d'échelonnement. Ça va étendre le nombre de mensualités à trois ans, étendre dans le temps.*
>
> Luziane: *il n'y a pas moyen de juste payer les mensualités en retard, pour les mettre à jour ?*
>
> M : *cela donnerait 5 077 avec les intérêts de retard. Mais je peux les retirer, donc 2 912 et je peux vous donner une réduction : cela donne 2 475 reais pour mettre à jour votre crédit de la cinquième mensualité à la douzième mensualité.*
>
> Luziane : *je n'ai pas les moyens, je ne touche qu'un loyer de 660 et un autre de 800. Et chez moi je paie l'eau, la lumière [l'électricité] et le téléphone.*
>
> Magna (avec un ton attentionné, mais ferme) : *terminez de payer les deux crédits à jour. Ensuite, madame, rappelez-nous pour le troisième.*
>
> La cliente acquiesce.

Ainsi, pour Magna et Luziane, il vaut mieux attendre. C'est par l'attente que la dette délestée des intérêts et pénalités redeviendra soutenable. Mais cette attente n'est pas pour autant synonyme d'incitation au non-paiement. Les agentes encouragent en effet les débiteurs à payer quand ils le peuvent une mensualité ici ou là. Dans l'interaction, la suspension de l'obligation, pourtant inscrite dans le contrat, de rembourser chaque mois une somme convenue au profit d'une pratique d'attente, reconnue pertinente par les deux parties, manifeste ici les limites du « gouvernement par la dette » des consommateurs surendettés décrite par Mauricio Lazzarato (2015). "*Gouverner par la dette*" implique pour l'auteur la culpabilisation des débiteurs, le contrôle de leur temps et la préemption de leur futur, dominée par le « *travail de la dette* » (Lazzarato, 2011). Le débiteur se doit alors de s'activer, et ce, de multiples manières – travailler, contracter d'autres dettes, solliciter de l'aide, pour pouvoir rembourser son dû. Au contraire, les consommateurs surendettés observés lors du *feirao* sont loin d'être complètement soumis

aux exigences de paiement. Nos observations et entretiens font état du fait que nombre d'entre eux déclarent avoir laissé le montant de la dette augmenter en ayant en tête la tenue du *feirao* et la promesse de réduction qu'il contient. Et les agentes de recouvrement, on l'a vu, reconnaissent aussi qu'attendre est souvent la seule solution. Ce faisant, le "travail de la dette" ne s'applique plus, il est repoussé à une date ultérieure, seules les entraves à la consommation restent présentes via le fichage dont les mauvais payeurs font l'objet. D'une certaine façon, pour les institutions financières, pousser les clients débiteurs à l'attente signe bien la reconnaissance que l'endettement a atteint un plafond au-dessus duquel l'extorsion monétaire n'est (temporairement) plus possible. Pour les débiteurs surendettés, qui n'ont aucunement les moyens de payer, le temps est l'une des rares ressources qui leur permet de mettre à distance les injonctions de rembourser et de patienter jusqu'à la prochaine foire en espérant que leur dette aura diminué.

## Conclusion

Si les expressions "salir /laver son nom" comportent une forte connotation morale, il importe en sociologue de ne pas réduire a priori aux logiques de moralité voire d'honneur, les comportements de paiement liés à ces expressions populaires. Ce qu'il faut, c'est chercher à quelles conditions, la rudesse de conditions socio-économiques, les nécessités budgétaires, les modalités d'accès à l'argent et les mesures de rétorsion des comportements économiques défaillants produisent ensemble des comportements parfois conformes aux contrats signés pour accéder au crédit, et parfois non. L'analyse des négociations de dettes de crédit proposée dans l'article éclaire précisément une scène de ces pratiques de non-paiement des crédits, une scène d'expression des logiques sociales qui prévalent aux désirs d'apurement des dettes plus ou moins anciennes, mais surtout une scène de l'extorsion monétaire des familles populaires brésiliennes (Graeber, 2014).

En amont du *feirao*, les taux importants appliqués aux opérations de crédit, les refinancements et rééchelonnements successifs qui rendent l'endettement permanent sans que le remboursement du capital soit effectif, les pénalités appliquées en cas de retard provoquent ensemble un emballement des dettes. En aval du *feirao*, la modestie et les fluctuations des revenus des débiteurs rendent difficile le respect mois après mois de la solution "négociée". Au moindre défaut de paiement, l'accord tombe, les frais s'ajoutent, le fichage réapparaît, l'accès au crédit et à d'autres services disparait.

Au Brésil et ailleurs, les modalités pratiques de l'inclusion financière des classes populaires et en particulier, le fonctionnement des marchés de crédit à la consommation – octroi, tarification, mécanismes d'identification des "groupes à risque", mesures de rétorsion des consommateurs défaillants – devraient faire partie des objets privilégiés des sociologues des classes populaires. Parce que le crédit est l'un des moyens d'accès à la consommation quotidienne, parce qu'il est un outil de capitalisation pour les familles, et parce qu'il participe de bien des façons à la reproduction de l'ordre social inégalitaire, il mérite l'attention.

## Références

BANCO CENTRAL DO BRASIL (2015), *Relatório de inclusão financeira*, n° 3, Brasília.

BITTMANN S. (2020), « Le temps du crédit : Endettement et stratification sociale en Illinois dans les années 1910 », *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, n° 75(2), p. 285-319.

BOURDIEU P. (2000), *Les structures sociales de l'économie*, Seuil.

BRAILLY J., COULONDRE A. ( 2016), « Le travail de construction d'une place de marché :

centres commerciaux et salons de professionnels », *Revue Française de Socio-Économie*, n° 16(1), p. 161-181.

BRANDÃO V. (2021), « Crédito Consignado : Uma análise dos impactos dessa inovação financeira para o desenvolvimento econômico brasileiro », *Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política*, p. 182-212.

CALENZANI G.,A, GONÇALVES O.L., RUANDO-DA-SILVA G. (2015), Profissionalizaçao de empresas familiares através de governança corporativa, Estudo de Caso do Grupo Dadalto SA, *Congresso Casi,* Volta Redonda.

CARNEIRO R. (org.) (2006), *A supremacia dos mercados e a política econômica do governo Lula*, São Paulo: UNESP.

CHASSAING P. (2021), « *Mission parlementaire relative à la lutte contre le surendettement et au développement du microcrédit* », Rapport gouvernemental, octobre.

CHENA P. I., ROIG, A. (2017), « L'exploitation financière des secteurs populaires argentins », *Revue de la régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, n° 22.

DOWBOR L. (2015), *O pão nosso de cada dia : Processos produtivos no Brasil*, Fundaçao Perseu Abramo.

DUCOURANT H. (2009a), « Le crédit revolving, un succès populaire. Ou l'invention de l'endetté permanent ? », *Sociétés contemporaines,* n° 76(4), p. 41-65.

DUCOURANT H. (2009b), « Du crédit à la consommation à la consommation de crédits : Autonomisation d'une activité économique », These de doctorat, Lille 1.

DUCOURANT H. (2012), « Crédit à la consommation et endettement des individus : Des idées reçues et des outils pour les combattre, Introduction au dossier », *Revue Française de Socio-Économie,* n° 9(1), p. 11-21.

FERNANDES M. V. (2019), *Cuidando da saúde financeira : Uma etnografia do endividamento*, Universidade Federal do Rio de Janeiro.

FONTAINE L. (2012), « Pouvoir, relations sociales et crédit sous l'Ancien Régime », *Revue Française de Socio-Économie*, n° 9(1), p. 101-116.

FOURCADE M., HEALY K. (2013), « Classification situations : Life-chances in the neoliberal era », Accounting, *Organizations and Society,* n° 38(8), p. 559-572.

GRAEBER D. (2014), *Debt : The first 5,000 years* (Updated and expanded edition), Melville House.

GUÉRIN I. (Éd.). (2014), *Microfinance, debt and over-indebtedness : Juggling with money*, Routledge.

GUÉRIN I., PALIER J., PRÉVOST B. (2009), *Femmes et microfinance : Espoirs et désillusions de l'expérience indienne*, Éd. des Archives contemporaines : Agence universitaire de la francophonie.

KIVIAT B. (2019), « The Art of deciding with data : Evidence from how employers translate credit reports into hiring decisions », *Socio-Economic Review,* n° 17(2), p. 283-309.

LACAN L. (2013), « L'argent des crédits : Recours au crédit à la consommation, contraintes et pratiques de remboursement de petits fonctionnaires entre les années 1980 et les années 2000 », Thèse de doctorat, Paris, EHESS.

LAFERTÉ G. (2010), « De l'interconnaissance sociale à l'identification économique : Vers une histoire et une sociologie comparées de la transaction à crédit », *Genèses*, n° 79(2), p. 135-149.

LAFERTÉ G., AVANZA M., FONTAINE M., PENISSAT É. (2010), « Le crédit direct des

commerçants aux consommateurs : Persistance et dépassement dans le textile à Lens (1920-1970) », *Genèses*, n° 79(2), p. 26-47.

LAVINAS L. (2017), *The Takeover of Social Policy by Financialization*, Palgrave Macmillan US.

LAVINAS L. (2018), « The Collateralization of Social Policy under Financialized Capitalism : Debate: The Collateralization of Social Policy », *Development and Change*, n° 49(2), p. 502-517.

LAZARUS J. (2009), « L'épreuve du crédit », *Sociétés contemporaines,* n° 76(4), p. 17-39.

LAZARUS J. (2012), « Prévoir la défaillance de crédit : L'ambition du scoring », *Raisons politiques*, n° 48(4), p. 103-118.

LAZZARATO M. (2011), *La fabrique de l'homme endetté : Essai sur la condition néolibérale*, Editions Amsterdam.

LAZZARATO M. (2015), *Gobernar a través de la deuda : Tecnologías de poder del capitalismo neoliberal,* Amorrortu Editores.

LEMERCIER C., ZALC C. (2012), « Pour une nouvelle approche de la relation de crédit en histoire contemporaine », *Annales. Histoire, Sciences Sociales,* 67e année(4), p. 979-1009.

LEAL C. (2016), 'Getting out of the "Red": Debt Negotiation at a Public Debt Settlement Advice Center', *Paper Presented at the Annual Conference of SASE, Mini-Conference Domesticizing Financial Economies,* London, July 2–4, 2015.

LEYSHON A., THRIFT N. (1999), « Lists come alive : Eletronic systems of knowledge and the rise of credit-scoring in retail banking », *Economy and Society*, n° 28(3), p. 434-466.

MACHADO R. P., SCALCO L. M. (2018), *Da esperança ao ódio : Juventude, política e pobreza do lulismo ao bolsonarismo*, Cadernos IHU Ideas.

MARAMBIO-TAPIA A. (2017), « Narratives of Social Mobility in the Post-Industrial Working Class and the Use of Credit in Chilean Households », *Revue de La Régulation*, n° 22, [En ligne] (consulté le 09/12/2021) disponible à l'adresse : https://journals.openedition.org/regulation/12512

MARRON D. (2007), « 'Lending by numbers' : Credit scoring and the constitution of risk within American consumer credit », *Economy and Society*, n° 36(1), p. 103-133.

MARRON D. (2012), « Producing over-indebtedness : Risk, prudence and consumer vulnerability », *Journal of Cultural Economy*, n° 5(4), p. 407-421.

MIGOZZI J. (2020), « Une ville à vendre. Numérisation et financiarisation du marché du logement au Cap : stratification et ségrégation de la métropole émergente », Thèse de doctorat, Université Grenoble Alpes – Institut d'urbanisme et de géographie alpine.

MOTTA M. (2004), *Competition policy : Theory and practice,* Cambridge University Press.

MÜLLER L. (2014), « Negotiating debt and gift, Financialization policies and the economic experiences of low-income social groups in Brazil », *Vibrant,* n° 11(1), p. 191-222.

NEIBURG F. (2007), *As moedas doentes, os números públicos e a antropologia do dinheiro*, Mana.

OSSANDÓN J. (2012), « Quand le crédit à la consommation classe les gens et les choses. Une revue de littérature et un programme de recherche », *Revue Française de Socio-Économie*, n° 9(1), p. 83-100.

OSSANDÓN J. (2017), 'My story has no strings attached' Credit cards, market devices and a stone guest, *in* F. Cochoy, J. Deville, & E. R. McFall, (Éds.), *Markets and the arts of attachment*, Routledge.

PERRIN-HEREDIA A. (2013), « Le « choix » en économie. Le cas des consommateurs pauvres », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 199(4), p. 46-67.

POON M. (2007), « Scorecards as Devices for Consumer Credit : The Case of Fair, Isaac & Company Incorporated », *The Sociological Review,* n° 55(2_suppl), p. 284-306.

PORTES A., SENSENBRENNER J. (1993), « Embeddedness and Immigration : Notes on the Social Determinants of Economic Action », *American Journal of Sociology*, n° 98(6), p. 1320-1350.

ROCHA S. (2011), « Transferts de revenus et pauvreté au Brésil », *Revue Tiers Monde*, n° 205(1), p. 191.

RONA-TAS A., GUSEVA A. (2014), *Plastic money : Constructing markets for credit cards in eight postcommunist countries,* Stanford University Press.

ROUX X. (2009), « Les professionnels de la vente dans les banques : Conseillers en vitrine, commerciaux en coulisses ? », *Sociologie des groupes professionnels*, p. 310-320.

SALAMA P. (2009), « Lula a-t-il vraiment fait reculer la pauvreté ? », *Alternatives internationales*, hors-série, n° 176 (7).

SAIAG H. (2015), *Monnaies locales et économie populaire en Argentine*, Éditions Karthala.

SCHIJMAN E. (2017), « L'héritage des pauvres : Économie et relations affectives en Argentine », *Ethnologie française,* n° 165(1), p. 141.

SINGER A. (2012), *Os sentidos do lulismo : Reforma gradual e pacto conservador*, Companhia das Letras.

THÉRET B. (1993), « Hyperinflation de producteurs et hyperinflation de rentiers », *Revue Tiers-Monde*, n° 133, p.37-67.

WILKIS A. (2020), *Le pouvoir moral de l'argent. Classes populaires et économie du quotidien*, Editions EHESS.

ZELIZER V. A. (1989), « The Social Meaning of Money : « Special Monies » », *American Journal of Sociology,* n° 95(2), p. 342-377.