



# Crédit et services financiers

Esther Duflo

Chaire internationale "Savoirs contre pauvreté"

Lundi 26 janvier 2009

ooooo  
 ooooooooooooo  
 ooooooooooooo

oooooo  
 oooooo  
 oooooo  
 ooooooooooooo

ooooooooo  
 ooo  
 oooooooooo

o  
 oooooooooooooooooo  
 oooooooooo

oo

## Introduction: prêter aux pauvres

- ▶ Dans les années 1970, les gouvernements avaient abandonné tout espoir de prêter aux pauvres et d'être remboursé.
- ▶ Quelques Etats continuaient à subventionner des programmes de crédit pour les pauvres, qui fonctionnaient quasiment comme des allocations gratuites. Par exemple, en Inde:
  - ▶ le développement d'agences bancaires dans les zones rurales aident à réduire la pauvreté (Robin Burgess et Rohini Pande), mais le taux de non-remboursement est de 42%, et une augmentation du revenu de \$1 revient à \$2,72.
  - ▶ Les prêts sont utilisés à des fins politiques: Shawn Cole montre qu'en période électorale, les crédits agricoles augmentent de 5%-10%, particulièrement dans les districts où les élections sont très serrées. Ces prêts ne sont pas productifs.
- ▶ Mais les institutions informelles de crédit ont toujours existé: prêteurs de village; tontines; assurance informelle.

ooooo  
ooooooooooooo  
ooooooooooooo

oooooo  
oooooo  
oooooo  
ooooooooooooo

oooooooooo  
ooo  
oooooo

o  
ooooooooooooooooo  
ooooooooooooo

oo

## Introduction: la révolution de la microfinance

- ▶ En 1976, Mohammed Yunus créa la Grameen Bank: une institution qui faisait des petits prêts à des femmes pauvres.
- ▶ Le microcrédit est devenu un phénomène mondial qui représente aujourd'hui \$25 milliards d'encours, 150-200 millions de clients et un taux de remboursement élevé. La plupart de ces institutions sont rentables.
- ▶ En 2006, Mohammed Yunus et la Grameen Bank ont reçu le Prix Nobel de la Paix.
- ▶ Compartamos, une institution de microfinance (IMF) mexicaine, a fait une offre publique d'achat.
- ▶ Les IMF essayent désormais de fournir d'autres services financiers: prêts individuels plus importants, épargne, assurance.



## Introduction: les questions

Aujourd'hui nous allons essayer de comprendre:

1. en quoi le fait de prêter aux pauvres peut être difficile,
  - ▶ et jusqu'à quel point les difficultés invoquées sont importantes en pratique;
2. les innovations que la révolution de la microfinance a apportées pour les surmonter,
  - ▶ et jusqu'à quel point ces innovations sont responsables de la capacité des IMF à prêter et à rembourser.
3. Nous examinerons si le microcrédit aide vraiment les pauvres, et dans ce cas, comment;
4. ainsi que les autres services financiers qui pourraient leur être utiles (épargne, assurance) et leurs impacts.



## Les obstacles pour accéder au crédit

1. Les asymétries d'information:
  - ▶ l'aléa moral
  - ▶ l'anti-sélection.
2. Prêter aux pauvres coûte cher, leurs investissements ne rapporteraient pas assez pour couvrir les coûts.



## Les assymétries d'information: l'aléa moral

- ▶ Imaginons que vous deviez emprunter pour démarrer un projet rentable de taille  $k$ ,
- ▶ si vous avez déjà  $w$ , vous devez donc emprunter  $k - w$ ,
- ▶ et vous devrez rembourser  $(k - w) * (1 + r)$ ,
- ▶ mais vous pouvez aussi partir sans rembourser, à un coût  $\eta * k$ :
  - ▶ si  $\eta * k < (1 + r)(k - w)$ , vous partirez sans rembourser,
  - ▶ moins vous pouvez hypothéquer, plus vous risquez de ne pas rembourser,
  - ▶ les banques ne vous prêteront qu'un montant inférieur à celui qui vous incite à fuir...
  - ▶ donc: vous ne pouvez emprunter qu'un certain multiple du montant de vos actifs.
- ▶ Première conclusion: les pauvres sont contraints sur le marché du crédit.



## Aléa moral et coût de contrôle

- ▶ Imaginez que pour éviter que l'emprunteur parte sans rembourser, la banque doive payer un coût de contrôle.
- ▶ On peut penser que ce coût n'est pas proportionnel à la somme prêté: coût fixe.
- ▶ En conséquence:
  - ▶ il y a un effet *multiplicateur* : pour couvrir ces frais fixes, la banque doit fixer des taux plus élevés, mais ceci va également augmenter le risque de défaut, et la banque doit donc encore plus augmenter le taux d'intérêt,
  - ▶ il y a alors un écart important entre le coût de l'argent et le taux d'intérêt; le taux d'intérêt étant très sensible au coût de l'argent et au coût du contrôle,
  - ▶ les pauvres doivent payer des taux d'intérêt plus élevés: cela renforce la contrainte de crédit.



## Les assymétries d'information: la sélection adverse

- ▶ Imaginez que les coût de la fuite ( $\eta$ ) varient d'un individu à l'autre, et que la banque ne puisse l'observer.
- ▶ Certains empruntent sans avoir l'intention de rembourser.
- ▶ Il y a encore un effet multiplicateur: les banques ont besoin d'augmenter les taux d'intérêt pour couvrir les pertes, mais ce faisant elles découragent ceux qui avaient l'intention de rembourser. Ceux qui ne comptaient pas rembourser ne sont jamais découragés.
- ▶ Il peut arriver qu'il n'y ait aucun taux d'intérêt auquel le crédit soit possible.
- ▶ Conséquences:
  - ▶ l'écart entre le coût de l'argent et le taux d'intérêt est à nouveau important,
  - ▶ les pauvres peuvent être complètement exclus,
  - ▶ *monopole ex-post*: ceux qui sont sélectionnés par un prêteur ont du mal à rompre la relation.



## Ces contraintes sont-elles réelles?

Si l'aléa moral et l'anti-sélection sont des contraintes réelles, le marché du crédit peut conduire à un *piège de pauvreté*, au niveau de l'individu comme au niveau de la société. Quelle est la réalité de ces contraintes?

1. Les taux d'intérêt du marché sont-ils supérieurs aux profits que les pauvres peuvent faire avec leurs entreprises?
2. Les taux d'intérêt élevés augmentent-ils l'anti-sélection?
3. Les taux d'intérêt élevés augmentent-ils la tentation de ne pas rembourser?
4. Y a-t-il un aléa moral sur le marché du crédit?



## Les taux d'intérêt élevés

- ▶ Les taux d'intérêt sont très sensibles au coût de l'argent et au coût du contrôle: ils sont donc très variables. Plusieurs exemples: les taux d'intérêt dans les villages du Pakistan peuvent varier de 2% to 150% (Irfan Aleem).
- ▶ Les pauvres empruntent moins et paient des taux d'intérêts plus élevés. En Inde, les taux d'intérêt des prêts à la journée des marchands de fruits et légumes coûtent jusqu'à 5% *par jour* (Dean Karlan et Sendhil Mulainathan).
- ▶ Les taux d'intérêts de 3% à 4% par mois sont communs.



## Taux d'intérêt élevés et demande de crédit

Les pauvres s'excluent-ils d'eux-mêmes du crédit parce que la rentabilité de leurs projets ne peut être aussi élevée que les taux qu'ils ont à payer?

- ▶ A première vue cela ne semble pas être le cas: les pauvres empruntent à ces taux. De plus, sur les marchés informels, les taux de défaut sont faibles. La plupart de ces emprunts servent à financer des investissements productifs.
- ▶ Toutefois, il se pourrait que seuls ceux qui ont une rentabilité élevée acceptent d'emprunter: les taux moyens pourraient donc être plus faibles (mais plus élevés qu'un taux d'intérêt raisonnable).
- ▶ Une expérience au Sri Lanka nous informe sur le rendement du capital,
- ▶ et une expérience en Afrique du Sud nous informe sur l'élasticité de la demande de crédit vis à vis du taux d'intérêt.



## Le rendement du capital des micro-entrepreneurs: Sri Lanka

- ▶ Une étude de Suresh de Mel, David McKenzie et Christopher Woodruff.
- ▶ A partir d'un recensement, ils ont retenu 405 ménages ayant une petite entreprise (commerce ou manufacture), avec un capital inférieur à \$1 000 (terrain et bâtiment exclus).
- ▶ La plupart des entreprises ont très peu de possessions: environ \$100 en machine ou en stock.
- ▶ Les chercheurs ont fait une enquête et organisé à la fin un tirage au sort :
- ▶ les prix étaient des petites subventions (\$100 or \$200: 3 à 6 mois de bénéfice) allouée en espèces ou en nature (actifs ou stock). Les prix en espèces pouvaient être utilisés librement.
- ▶ Des vagues d'enquêtes successives ont été menées dans toutes les entreprises.

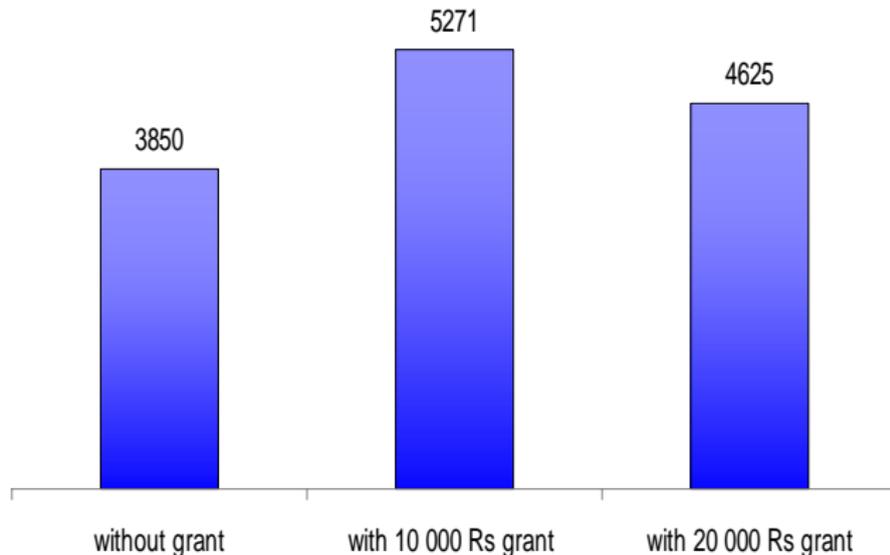


## Résultats

- ▶ Recevoir un prix a augmenté le bénéfice réel mensuel de 5,7% en moyenne: rendement très important, supérieur au taux d'intérêt mensuel constaté en zone urbaine;
- ▶ mais le rendement marginal du capital décroît rapidement: les subventions de \$200 ne donnèrent pas plus de bénéfice que celles de \$100 [▶ Tableau](#)



## Bénéfice net (en roupies)



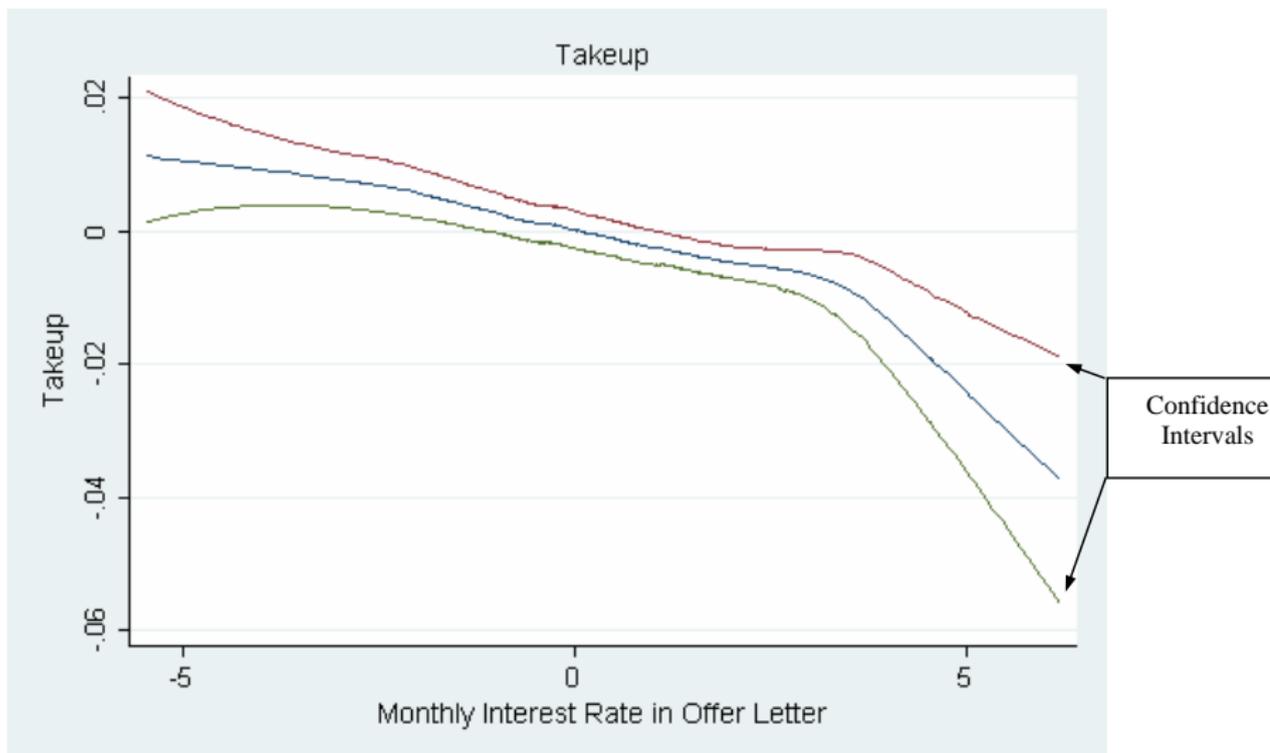


## La demande de crédit: quelle sensibilité au taux d'intérêt?

- ▶ Ainsi, les pauvres ont des opportunités d'investissements rentables : ils devraient souhaiter emprunter, même à des taux élevés.
- ▶ Quelle est leur sensibilité aux taux d'intérêt?
- ▶ Pour le savoir, Dean Karlan et Jonathan Zinman ont travaillé en Afrique du Sud avec des instituts de crédit à la consommation :
- ▶ taux d'intérêt moyen: entre 7,75% et 11,75% *par mois* en fonction de la classe de risque,
- ▶ la banque adressa par courrier une offre de crédit à un taux spécifique à plus de 55 000 anciens clients:
  - ▶ le taux d'intérêt offert était choisi aléatoirement (dans 96% des cas, inférieur au taux habituel, dans 4% des cas, supérieur).
  - ▶ la durée du crédit *suggérée* était également choisie aléatoirement (elle n'était pas obligatoire, le client pouvant choisir une autre durée en souscrivant l'emprunt).



## La sensibilité de la demande de crédit





## Résultats

- ▶ Dans certaines limites, les clients ne sont très pas sensibles à la variation du taux d'intérêt: réduire le taux d'intérêt d'1% par rapport au niveau habituel augmentera le nombre de souscription de crédit de 0,3% (taux de souscription dans l'échantillon: 8%),
- ▶ les clients sont plus sensibles à l'*augmentation* du taux d'intérêt: l'institution fixe probablement les prix au niveau optimal,
- ▶ mêmes résultats pour le montant de l'emprunt,
- ▶ la sensibilité à la durée de l'emprunt est beaucoup plus importante: augmenter d'un mois la durée suggérée de remboursement augmente le nombre de souscription d'environ 15%.



## Une note de prudence: les clients comprennent-ils vraiment les taux d'intérêt?

- ▶ Certaines IMF facturent des taux d'intérêts très élevés, comme Compartamos au Mexique: 100% par an.
- ▶ Mohammed Yunus rejette fermement ces institutions: "elles ne valent pas mieux que les prêteurs que nous essayons de remplacer".
- ▶ La réponse habituelle de ces institutions: "Si les clients sont prêts à emprunter à ces taux, pourquoi ne leur prêterions-nous pas à ce montant?".
- ▶ Ceci suppose que les emprunteurs comprennent les taux d'intérêt, ce qui n'est pas évident: souvent, les taux ne sont pas clairement présentés. Par exemple, les IMF en Inde présentent en général des taux comme "fixes" (le montant de l'intérêt ne varie pas même lorsque le solde diminue: le taux d'intérêt réel est ainsi le double du taux annoncé).



## A quoi les clients prêtent-ils attention?

- ▶ Pour tester le pouvoir des manipulations marketing, la banque sud-africaine fit varier au même moment les prix d'une offre et d'autres aspects de présentation de la lettre d'offre (ce procédé est très courant en marketing):
  1. illustration: pas de photo, photo d'un homme, photo d'une femme,
  2. affinité de langage (" nous parlons votre langue"),
  3. "taux spécial", "taux faible", pas de qualification,
  4. suggestion d'utilisation,
  5. exemples de plusieurs durées et montants de crédit,
  6. taux d'intérêt exprimé explicitement, ou nécessité pour le client de le calculer à partir des exemples proposés,
  7. comparaison avec la concurrence: sous l'angle de la perte (si vous empruntez dans d'autres banques, vous paierez plus), ou sous l'angle du gain (si vous empruntez chez nous, vous paierez moins) ),
  8. tombola pour gagner un téléphone portable.



## the trusted way to borrow cash

30 October 2003

Shop 11 Checkers Centre  
Corner of Waterkant & Lady Grey Street  
Paarl 7648  
Tel: 021 872 5224

OPEN TO ALL  
NEW - 0% - 0% - 12.5%  
OLD - 0% - 0% - 12.5%

Ons praat  
Afrikaans

### A special rate for you.

Congratulations! As a valued client, you are now eligible for a special interest rate on your next cash loan from [redacted]. This is a limited time offer, so please come in by 30 November 2003 to take advantage of this offer.

**You can use this cash to buy an appliance, or for anything else you want.**

Enjoy low monthly repayments with this offer! Here is one example of a loan you can get under this offer:

Loan Amount	Loan Term	Monthly Repayment
R1000.00	4 Months	R290.00

LOAN AVAILABILITY SUBJECT TO TERMS & CONDITIONS

Loans available in other amounts. There are no hidden costs. What you see is what you pay.

#### How to apply:

Bring your ID book and latest payslip to your usual branch, by **30 November 2003** and ask for **Mr. Godfrey Farao**.

**Mr. Godfrey Farao**  
Customer Consultant

P.S. Unfortunately, if you have already taken a loan since the date this letter was issued, you do not qualify for this offer.





## Résultats

- ▶ Prises conjointement, ces manipulations affectent la demande.
- ▶ Trois d'entre elles ont un impact important:
  - ▶ photo: la photo d'une femme augmente le nombre de souscriptions de 0,4% (soit plus que la réduction d'1 point de pourcentage sur le taux d'intérêt),
  - ▶ ne pas donner d'exemple spécifique d'utilisation augmente le nombre de souscriptions de 0,6% (équivalent à la réduction du taux de 2 points de pourcentage),
  - ▶ ne proposer qu'un seul exemple de durée et de montant augmente le nombre de souscriptions de 0.7% (plus que la réduction de 2 points de pourcentage).
- ▶ Ainsi, s'il est difficile de prédire *ex-post* ce qui va se passer, on constate que des manipulations apparemment anodines comptent autant que le taux de l'intérêt. Ceci laisse à penser que la sensibilisation des clients est sans doute limitée (et que nous ne comprenons pas bien la demande de crédit).



## Quelle est la réalité de ces contraintes?

Si l'aléa moral et l'anti-sélection sont des contraintes réelles, le marché du crédit peut conduire à un *piège de pauvreté*, au niveau de l'individu comme au niveau de la société. Quelle est la réalité de ces contraintes?

1. Les taux d'intérêt du marché sont-ils supérieurs aux profits que les pauvres peuvent faire avec leurs entreprises?
  - ▶ pas vraiment: hauts rendements du capital; faible sensibilité aux taux d'intérêt: les taux peuvent être élevés.
2. Les taux d'intérêt élevés augmentent-ils l'anti-sélection?
3. Les taux d'intérêt élevés augmentent-ils la tentation de ne pas rembourser?
4. Y a-t-il un aléa moral sur le marché du crédit?



## ”Observer les inobservables”

- ▶ Comment pouvons-nous distinguer l'aléa moral et l'anti-sélection?
- ▶ Par définition, ils sont cachés... nous ne pouvons pas les mesurer directement (dans ce cas, les banques le feraient!).
- ▶ un design expérimental créatif mis en place par Dean Karlan et Jonathan Zinman (avec les mêmes prêteurs sud- africains) nous a permis de progresser sur ces sujets:
- ▶ le design expérimental s'ajoute à partir de la randomisation précédente (*offre* aléatoire de taux d'intérêt à différentes personnes),



## L'impact du taux d'intérêt sur le remboursement

- ▶ Nous savons que ceux qui ont reçu une offre élevée ont tendance à (un peu) moins emprunter,
- ▶ Remboursent-ils moins?
- ▶ Proportion de crédits non remboursés à l'échéance:
  - ▶ 10,5% pour ceux qui ont reçu une offre élevée et ont emprunté à taux élevé,
  - ▶ 8,2% pour ceux qui ont reçu une offre faible et ont emprunté à taux faible.



## Aléa moral ou anti-sélection?

- ▶ Cela pourrait être lié à l'anti-sélection: ceux qui ont accepté d'emprunter à des taux élevés sont ceux qui n'avaient de toutes façons pas l'intention de rembourser,
- ▶ ou cela pourrait être à cause de l'*effet* de l'intérêt payé, à cause:
  - ▶ de l'aléa moral,
  - ▶ du poids du remboursement.
- ▶ Problèmes habituels d'identification... mais ici, nous sommes aussi intéressés par les effets de sélection.

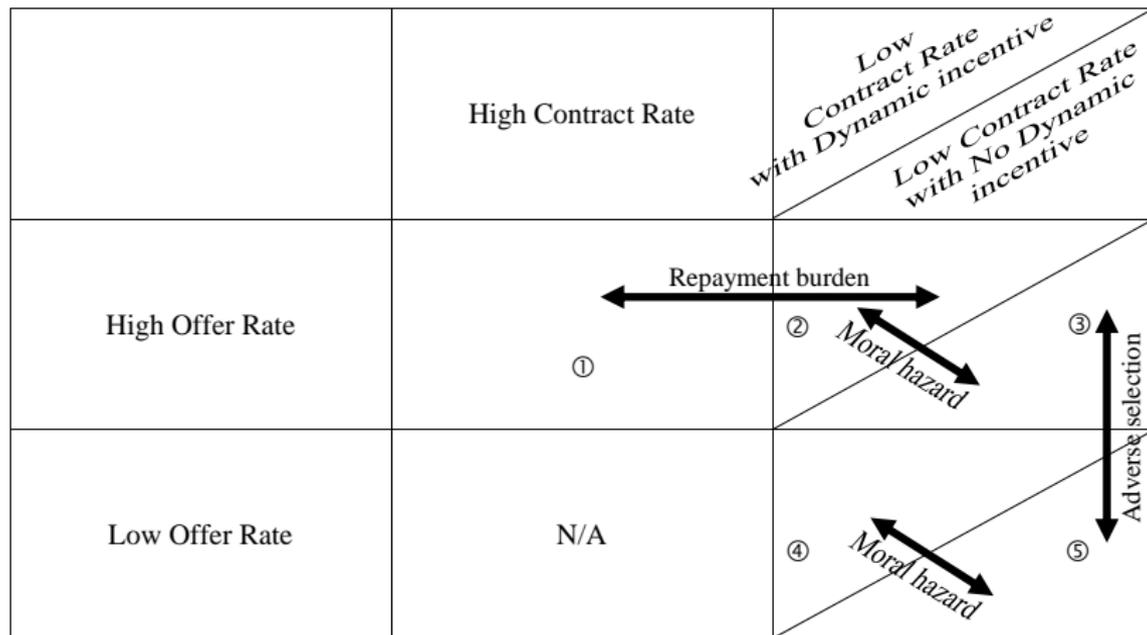


## La solution

- ▶ Lorsque le client qui a décidé d'emprunter au taux offert dans la lettre arrive à la banque pour souscrire, l'ordinateur offre parfois de façon aléatoire un taux plus bas,
  - ▶ deux clients peuvent ainsi avoir reçu une offre différente de taux, mais finir avec le même taux: effet de selection,
  - ▶ deux clients peuvent ainsi avoir reçu la même offre de taux, mais finir avec un taux différent: effet de "traitement" du taux d'intérêt.
- ▶ Pour distinguer l'aléa moral d'autres effets *ex-post*, parmi les clients qui ont emprunté à un faible taux:
  - ▶ certains vont le garder seulement pour cet emprunt,
  - ▶ d'autres le garderont pour des emprunts futurs s'ils ont remboursé à temps le premier emprunt.

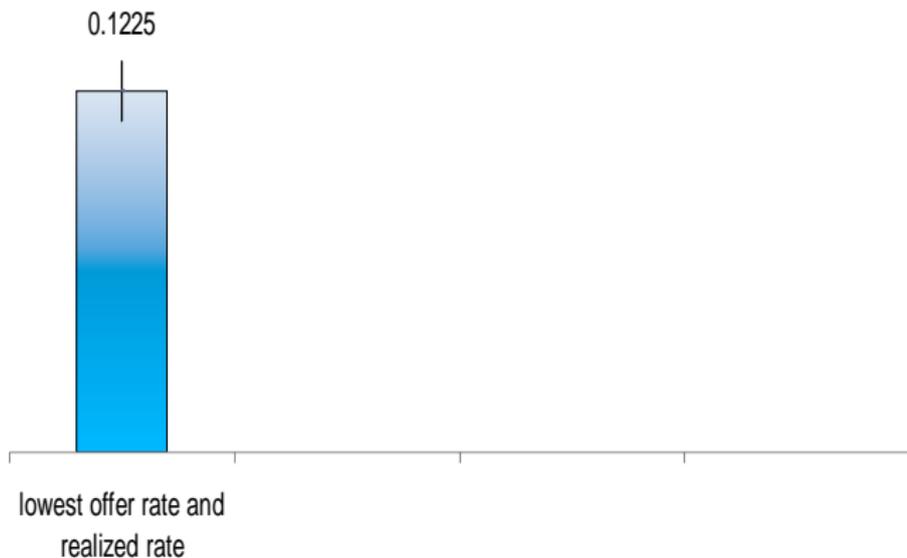


## Design expérimental



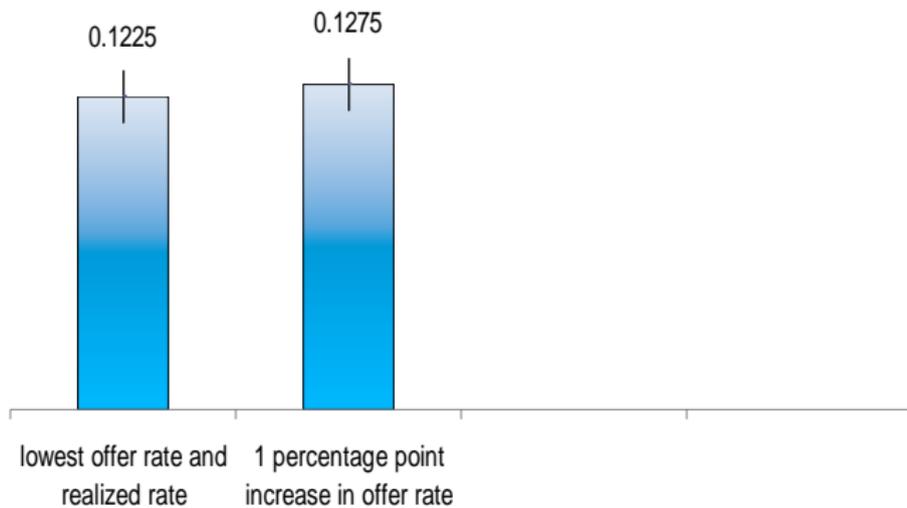


## Résultats



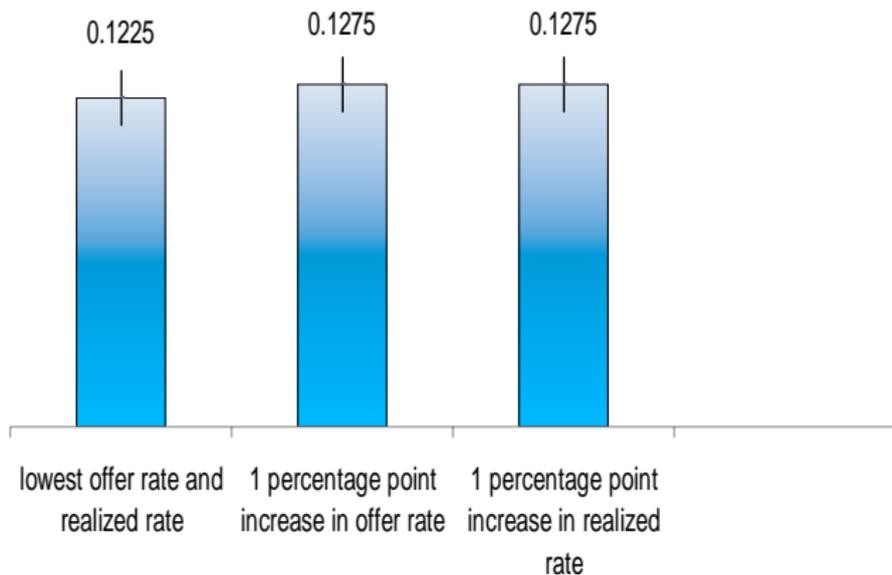


## Résultats



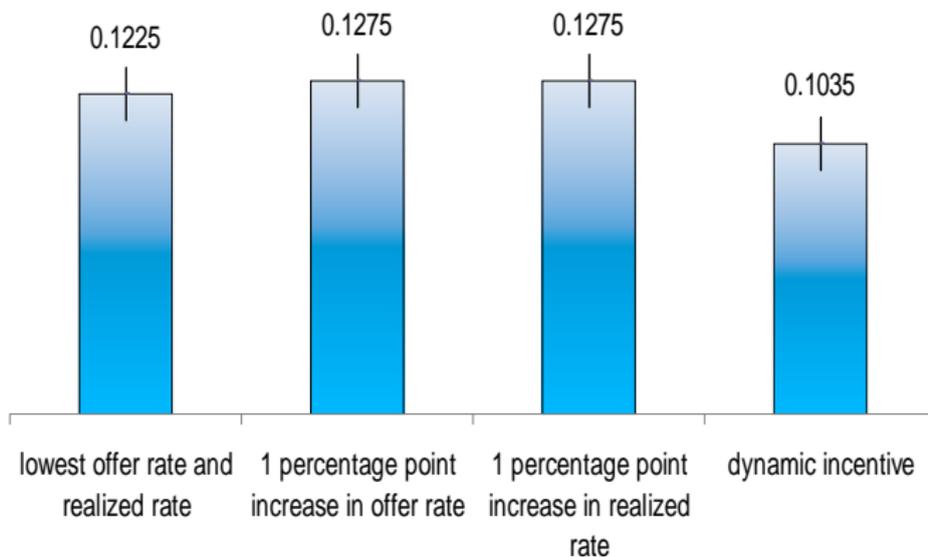


## Résultats





## Résultats





## Ces contraintes sont-elles réelles?

Si l'aléa moral et l'anti-sélection sont des contraintes réelles, le marché du crédit peut conduire à un *piège de pauvreté*, au niveau de l'individu comme au niveau de la société.

Quelle est la réalité de ces contraintes?

1. Les taux d'intérêt du marché sont-ils supérieurs aux profits que les pauvres peuvent faire avec leurs entreprises?
  - ▶ Pas vraiment: hauts rendements du capital; faible sensibilité aux taux d'intérêt: les taux peuvent être élevés.
2. Les taux d'intérêt élevés augmentent-ils l'anti-sélection?
  - ▶ Pas aux taux actuels
3. Les taux d'intérêt élevés augmentent-ils la tentation de ne pas rembourser?
  - ▶ Pas aux taux actuels
4. Y a-t-il un aléa moral sur le marché du crédit?
  - ▶ Oui: des incitations dynamiques augmentent les remboursements.

## Comment la microfinance résoud-elle le problème de l'aléa moral?

Modèle "canonique" du micro-crédit (Jonathan Morduch et Beatriz Armendariz de Aghion):

1. prêts accordés presque uniquement à des femmes,
2. échéancier de remboursement hebdomadaire,
3. prêt à un groupe (5 à 10 femmes qui se connaissent), ayant une responsabilité solidaire,
4. réunions régulières, où les membres créent des liens et peuvent échanger sur différentes questions (conseils professionnels, conseils familiaux),
5. au départ de très petits prêts, qui augmentent avec le temps,
6. contrôle approfondi par un employé peu rémunéré et travaillant beaucoup, dont une partie du salaire varie en fonction du nombre de clients et du taux de remboursement,
7. taux d'intérêt élevés (au moins 20% par an, souvent plus).

○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

●○○○○○  
 ○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
 ○○○  
 ○○○○○○○○

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

## Comment la microfinance résoud-elle le problème de l'aléa moral?

1. prêts accordés presque uniquement à des femmes,
2. échéancier de remboursement hebdomadaire,
3. prêt à un groupe (5 à 10 femmes qui se connaissent), ayant une responsabilité solidaire,
4. réunions régulières, où les membres créent des liens et peuvent échanger sur différentes questions (conseils professionnels, conseils familiaux),
5. au départ de très petits prêts, qui augmentent avec le temps,
6. contrôle approfondi par un employé peu rémunéré et travaillant beaucoup, dont une partie du salaire varie en fonction du nombre de clients et du taux de remboursement,
7. taux d'intérêt élevés (au moins 20% par an, souvent plus).



## Prêter aux femmes

Les raisons de cette focalisation sur les femmes:

1. les femmes sont (intrinsèquement) plus fiables,
2. un but social: prêter aux femmes leur permet d'améliorer leur pouvoir au sein du foyer (un objectif en soi),
3. il est probable que les femmes n'aient pas d'autre accès au crédit, la rentabilité du capital est donc plus élevée pour elles.



## Prêter aux femmes

- ▶ Nous ne disposons pas d'expériences sur ce premier point (les femmes seraient plus "sûres"),
- ▶ nous reprendrons le deuxième point plus loin, lorsque nous analyserons l'impact du microcrédit sur la vie du foyer,
- ▶ troisième point, nous avons les résultats de l'expérience au Sri Lanka que nous avons déjà abordée plus haut: [▶ Résultats](#)
- ▶ Résultats surprenants: le rendement du capital pour les femmes est proche de zéro!
- ▶ Pour quelle raison?
  - ▶ Les emprunts les plus petits ne sont pas investis pour le travail,
  - ▶ les emprunts les plus importants sont investis dans l'entreprise mais les femmes travaillent dans des secteurs moins rentables.

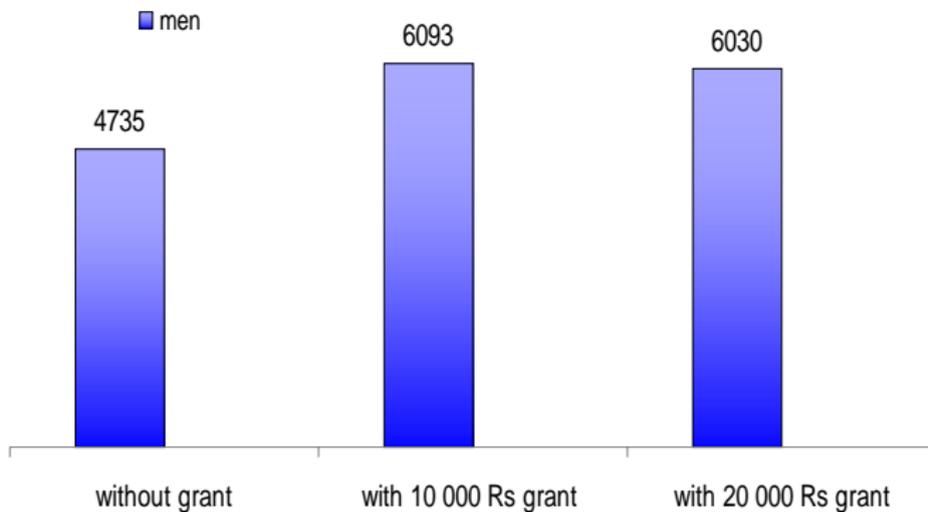


## Prêter aux femmes

- ▶ Nous ne disposons pas d'expériences sur ce premier point (les femmes seraient plus "sûres"),
- ▶ nous reprendrons le deuxième point plus loin, lorsque nous analyserons l'impact du microcrédit sur la vie du foyer,
- ▶ troisième point, nous avons les résultats de l'expérience au Sri Lanka que nous avons déjà abordée plus haut: [▶ Résultats](#)
- ▶ Résultats surprenants: le rendement du capital pour les femmes est proche de zéro!
  - ▶ Pour quelle raison?
    - ▶ Les emprunts les plus petits ne sont pas investis pour le travail,
    - ▶ les emprunts les plus importants sont investis dans l'entreprise mais les femmes travaillent dans des secteurs moins rentables.

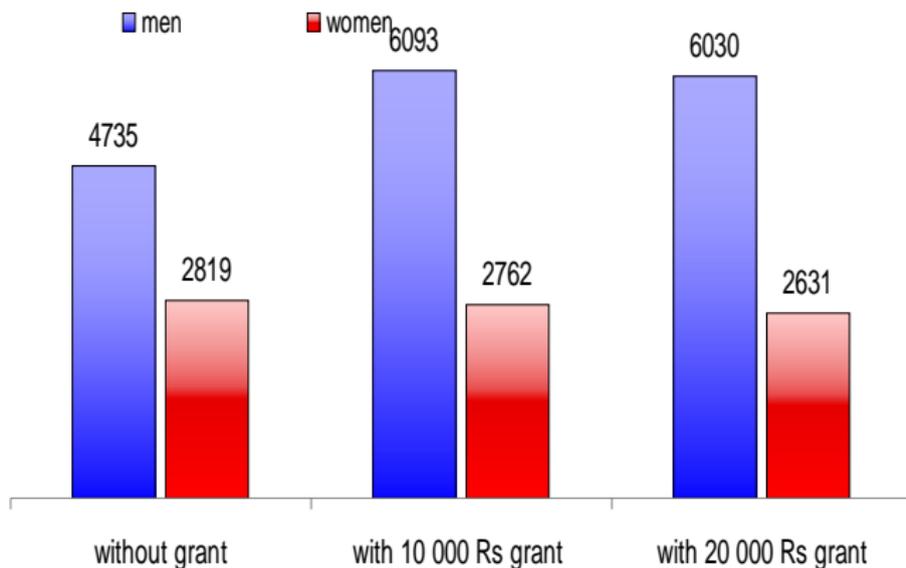


## Rendement du capital pour les hommes





## Rendement du capital pour les hommes... et les femmes





## Le mystère du faible rendement pour les femmes

- ▶ La faiblesse du rendement du capital des femmes a été constatée dans d'autres situations:
  - ▶ Christopher Udry: productivité agricole au Burkina Faso.
  - ▶ Christopher Udry et Markus Goldstein: productivité agricole au Ghana.
- ▶ Ceci implique que les ménages ne fonctionnent pas parfaitement: s'ils étaient efficaces, l'argent devrait toujours être employé au mieux,
- ▶ ceci signifie sans doute aussi que les entreprises familiales (en particulier celles des femmes) n'ont pas toujours pour objectif de maximiser la productivité, mais peuvent avoir d'autres buts: un petit revenu supplémentaire pendant que la mère surveille les enfants.
- ▶ Bien qu'il y ait beaucoup de petites entreprises dans les pays pauvres, il n'y a pas forcément beaucoup d'entrepreneurs innés.



## Comment la microfinance résoud-elle le problème de l'aléa moral?

1. prêts accordés presque uniquement à des femmes,
2. échéance de remboursement hebdomadaire,
3. prêt à un groupe (5 à 10 femmes qui se connaissent), ayant une responsabilité solidaire,
4. réunions régulières, où les membres créent des liens et peuvent échanger sur différentes questions (conseils professionnels, conseils familiaux),
5. au début de très petits prêts, qui augmentent avec le temps,
6. contrôle approfondi par un employé peu rémunéré et travaillant beaucoup, dont une partie du salaire varie en fonction du nombre de clients et du taux de remboursement,
7. taux d'intérêt élevés (au moins 20% par an, souvent plus).



## Des échéances de remboursement hebdomadaires

- ▶ Beaucoup d'IMF sont convaincues qu'un échéancier régulier qui démarre immédiatement est essentiel au bon remboursement: il introduit une discipline; il est aussi plus facile d'économiser des petites sommes pour rembourser chaque semaine que des gros montants,
- ▶ En revanche, certains clients potentiels se disent découragés par les remboursements hebdomadaires, à la fois à cause du planning, pas forcément approprié à toutes les activités, (par ex: l'élevage) et à cause des réunions (qui prennent beaucoup de temps).



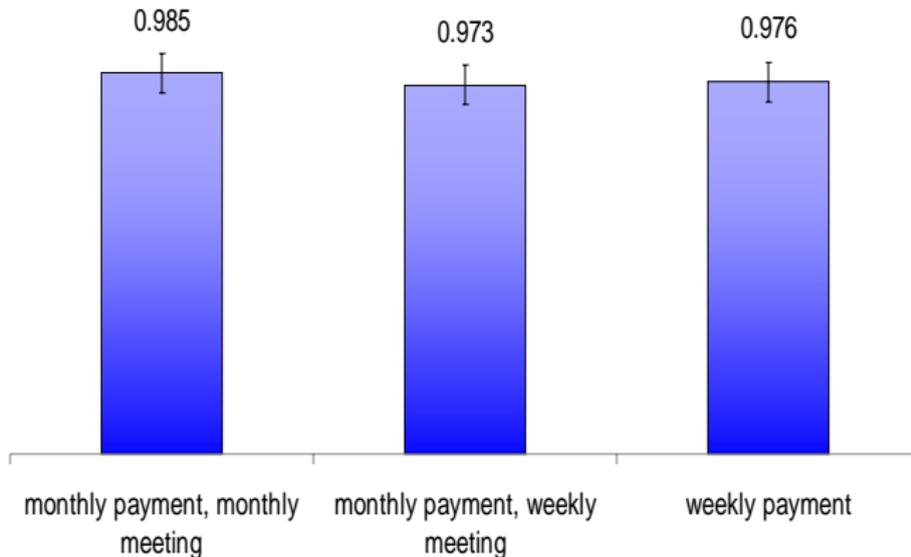
## L'impact du remboursement hebdomadaire

- ▶ Erica Field et Rohini Pande ont mis en place une étude à ce sujet avec une IMF de Calcutta (Bengale occidentale, Inde):
- ▶ après avoir rejoint l'institution, 100 groupes ont été répartis par une loterie publique:
  - ▶ échéancier de remboursement normal (hebdomadaire),
  - ▶ échéancier de paiement mensuel avec des réunions mensuelles,
  - ▶ échéancier de paiement mensuel avec des réunions hebdomadaires.
- ▶ Les taux de remboursement ne dépendent pas de l'échéancier.

▶ Tableau



## Proportion des emprunts totalement remboursés en 54 semaines





## Comment la microfinance résoud-elle le problème de l'aléa moral?

1. prêts accordés presque uniquement à des femmes,
2. échéancier de remboursement hebdomadaire,
3. prêt à un groupe (5 à 10 femmes qui se connaissent), ayant une responsabilité solidaire,
4. réunions régulières, où les membres créent des liens et peuvent échanger sur différentes questions (conseils professionnels, conseils familiaux),
5. au début de très petits prêts, qui augmentent avec le temps,
6. contrôle approfondi par un employé peu rémunéré et travaillant beaucoup, dont une partie du salaire varie en fonction du nombre de clients et du taux de remboursement,
7. taux d'intérêt élevés (au moins 20% par an, souvent plus).



## Prêt à un groupe à responsabilité solidaire

- ▶ Sans doute la caractéristique du microcrédit qui a le plus attiré l'attention: les femmes sont chacune responsables de l'emprunt des autres (elles ne peuvent pas emprunter à nouveau si le groupe ne rembourse pas).
- ▶ Cela a deux effets bénéfiques potentiels:
  - ▶ un effet de sélection: les femmes ne s'associeront qu'à des femmes fiables (Maitreesh Ghatak),
  - ▶ un effet de contrôle: les femmes vont se contrôler entre elles (gratuitement),
- ▶ mais aussi des inconvénients: une pression excessive décourageant certains d'emprunter.
- ▶ Beaucoup d'organisations arrêtent petit à petit ce système. Même la Grameen bank ne pratique plus cette responsabilité solidaire, mais des "groupes de prêt avec responsabilité individuelle".



## Tester le rôle de la responsabilité solidaire

- ▶ Dean Karlan, Xavier Gine et Jonathan Zinman, aux Philippines:
- ▶ en 2004-2005, *après la formation des groupes*, la Green Bank de Caraga convertit 56 centres (sélectionnés aléatoirement parmi 106) de responsabilité solidaire en responsabilité individuelle: les réunions hebdomadaires de groupe ont toujours lieu, mais les clients ne sont plus responsables solidairement: effet de contrôle pur;
- ▶ trois ans plus tard: le pourcentage de retard de paiement est exactement le même dans les deux types de centres.
- ▶ Pas d'effet de contrôle pur liée à la responsabilité. Mais il peut y avoir d'autres aspects: sélection; habitude.

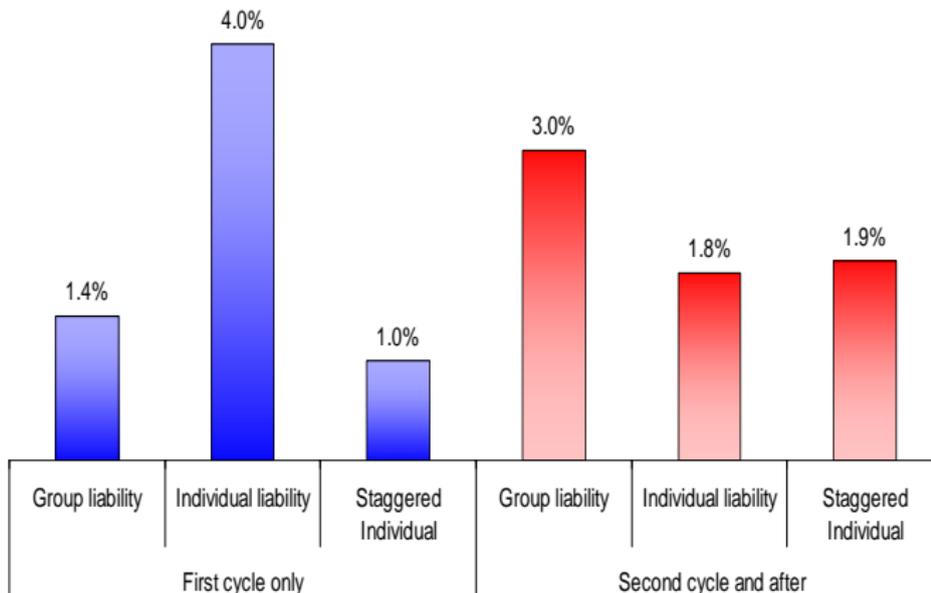


## Tester le rôle de la responsabilité solidaire

- ▶ La Green Bank sélectionna alors de façon aléatoire différents endroits pour mettre en oeuvre *dès le début* (effets de selection et de contrôle):
  - ▶ responsabilité solidaire,
  - ▶ responsabilité individuelle (en maintenant les remboursements en groupe),
  - ▶ échelonnement: d'abord un prêt au sein d'un groupe, puis individuellement, si le remboursement était bon pendant le premier cycle.



## Le rôle de la responsabilité solidaire: résultats





## Comment la microfinance résoud-elle le problème de l'aléa moral?

1. prêts accordés presque uniquement à des femmes,
2. échéance de remboursement hebdomadaire,
3. prêt à un groupe (5 à 10 femmes qui se connaissent), ayant une responsabilité solidaire,
4. réunions régulières, où les membres créent des liens et peuvent échanger sur différentes questions (conseils professionnels, conseils familiaux),
5. au début de très petits prêts, qui augmentent avec le temps,
6. contrôle approfondi par un employé peu rémunéré et travaillant beaucoup, dont une partie du salaire varie en fonction du nombre de clients et du taux de remboursement,
7. taux d'intérêt élevés (au moins 20% par an, souvent plus).



## Le capital social

- ▶ La structure de groupe peut toujours être importante pour le micro-crédit, en tant que soutien et que structure de réputation,
- ▶ le "capital social" (Robert Putnam): réseau d'interactions qui existe entre les personnes et les aide à obtenir de meilleurs résultats grâce à une coopération mutuelle.
- ▶ Une étude de Dean Karlan avec FINCA, au Pérou:
- ▶ une expérience naturelle: à Ayacucho, au Pérou, FINCA répartit les individus dans les groupes de façon quasi aléatoire, dans leur ordre d'arrivée à la banque,
- ▶ les membres du groupe habitent plus ou moins loin les uns des autres, et sont de la même culture ou non,



## Résultats

- ▶ les taux de défaut baissent lorsque plusieurs membres du groupe vivent près les uns des autres (le pourcentage décroît),
- ▶ les taux de défaut baissent lorsque plusieurs membres du groupe ont la même culture.



## Capital social et réunions de groupe

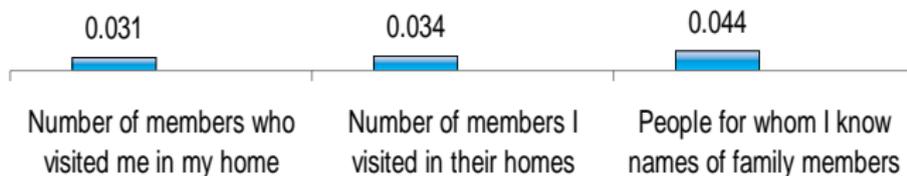
- ▶ Les réunions régulières favorisent sans doute les interactions sociales et le capital social,
- ▶ Ceci peut-être vérifié dans l'expérience de E.Field et R.Pande à Calcutta que nous avons examinée tout à l'heure: dans les groupes aux réunions mensuelles, le capital social était-il plus faible que dans les groupes aux réunions hebdomadaires?

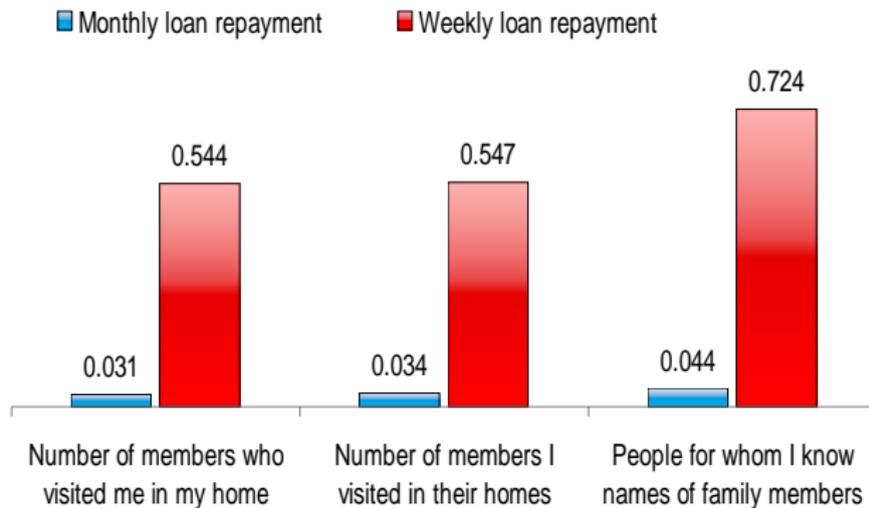
### ▶ Résultats

- ▶ On constate beaucoup plus de contacts entre les membres des groupes hebdomadaires,
- ▶ et plus de solidarité: lorsque VWS organisa une loterie et proposa à chaque membre de donner des billets à des membres de son groupe (réduisant ainsi sa chance de gain individuel mais augmentant la chance que quelqu'un du groupe soit gagnant), les membres des groupes hebdomadaires ont plus souvent donné leur billet à leur groupe.



■ Monthly loan repayment







## Bilan: comment expliquer le succès de la microfinance?

- ▶ Les caractéristiques du microcrédit qui ont le plus attiré l'intérêt ne sont peut-être pas les plus importantes. Le microcrédit fonctionne en fait sur des principes assez traditionnels:
- ▶ lorsque cela est légalement possible, les IMF imposent à leurs clients d'épargner, afin de constituer progressivement une garantie,
- ▶ une promesse de crédits futurs, à des clients qui n'ont pas d'autres sources de crédit à ce taux.
- ▶ des employés à qui sont donnés des incitations fortes pour contrôler les remboursements,
- ▶ des taux d'intérêt élevés
- ▶ La concurrence entre les IMF pourrait avoir des effets délétères.

○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○○○○○○○

●○○○○○○○  
 ○○○  
 ○○○○○○○○

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

○○

## L'impact du microcrédit

- ▶ Le microcrédit aide-t-il réellement les pauvres?
- ▶ De façon surprenante, contrairement à la recherche très vivante sur *comment* cela marche que nous venons de passer en revue, nous avons très peu d'études sur la question de l'impact.
- ▶ Pendant longtemps, les organisations de microcrédit ont refusé de se poser cette question.
- ▶ Leur raisonnement était le suivant: dans la mesure où nous sommes rentables, nous sommes comme n'importe quelle autre entreprise, tant que nous avons des clients, cela signifie qu'ils en retirent un intérêt, et puisque nous ne recevons aucun financement, nous n'avons de compte à rendre qu'à nos clients.

○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

●○○○○○○○  
 ○○  
 ○○○○○○○○

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

## La nécessité d'évaluer les impacts

Ce raisonnement comporte deux erreurs:

- ▶ La première: si certaines institutions de microcrédit sont rentables, beaucoup ne le sont pas, en particulier celles qui prêtent aux plus pauvres. Les subventions cachées existent (salaires, financement de démarrage, etc.). Même si des sociétés de capital-risque investissent dans certaines institutions de microcrédit, la microfinance n'est pas comme n'importe quelle industrie.
  - ▶ Dépenser des fonds pour prêter aux pauvres n'est pas un problème, mais il est indispensable de savoir si les bénéfices sont supérieurs aux coûts.

○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○

○○○○○○  
○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○

○○●○○○○○  
○○○  
○○○○○○○○○

○  
○○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○

- ▶ La deuxième erreur: Ce n'est pas parce que les clients reviennent qu'emprunter est nécessairement bon pour eux. Le manque d'information, les limites de la rationalité, les pressions sociales peuvent conduire certains clients à tomber dans le surendettement. L'impact est alors négatif.
  - ▶ un exemple: la confrontation en Andhra Pradesh entre les IMF et l'Etat.

○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○  
○○○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○○

○○○●○○○○○  
○○○  
○○○○○○○○○

○  
○○○○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○

## Le microcrédit: une démonstration dans l'Inde urbaine

- ▶ Il s'agit de la première évaluation aléatoire d'un programme-type de microcrédit.
- ▶ une étude d'Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster et Cynthia Kinnan.
- ▶ Spandana, l'organisation partenaire, travaille principalement dans 8 états, mais surtout dans l'Inde du Sud, en Andhra Pradesh.
- ▶ Au moment où le projet démarra, elle n'avait encore jamais travaillé à Hyderabad, la capitale de l'Andhra Pradesh.



# Une rue à Hyderabad



○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○●○○○  
 ○○○  
 ○○○○○○○○

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

○○

## Le design de l'évaluation

- ▶ Une équipe de Spandana parcouru Hyderabad, et repéra 120 petits quartiers informels dans lesquels ils étaient prêts, soit à commencer à travailler tout de suite, soit plus tard.
- ▶ avant la randomisation, il apparut que 16 quartiers ne convenaient pas pour la microfinance.
- ▶ Le programme serait mis tout de suite en place dans la moitié des 104 quartiers restant, et deux ans plus tard dans l'autre moitié.
- ▶ D'autres IMF étaient déjà présentes, ou allaient s'implanter dans ces quartiers.
- ▶ Au départ, une enquête serait conduite dans 20 ménages de chaque quartier, pour terminer avec 100 ménages par quartier, deux ans après que Spandana y ait commencé son travail.

○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○○○○○○○

○○○○○●○○  
 ○○  
 ○○○○○○○○

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

○○

## Spandana

- ▶ Un des organismes de microfinance qui s'est le plus développé en Inde,
- ▶ fondé en 1997 par Padmaja Reddy, il a aujourd'hui plus de 2 millions de clients dans 8 états, et un encours de crédit de \$297 millions,
- ▶ son produit principal est un prêt de groupe standard, inspiré de la Grameen Bank:
  - ▶ femme éligible: de 18-55 ans, apte au travail, habitant le quartier depuis au moins 3 ans, propriétaire;
  - ▶ groupe de 10 femmes regroupées par centre de 50, avec responsabilité solidaire;
  - ▶ prêt de départ de 10,000 roupies (environ \$200);
  - ▶ remboursements hebdomadaires pendant un an:  $(\text{principal} + \text{intérêts}) / 52$ ;
  - ▶ taux d'intérêt variant sur la période, mais en moyenne de 24% par an.



## Le client-type potentiel de Spandana: les résultats de l'enquête de départ

- ▶ La famille moyenne est composée de 5 personnes, avec des dépenses mensuelles de 5000 Roupies,
- ▶ elle est pauvre, mais non très pauvre: 6% seulement d'entre eux vivent avec moins d'un dollar par jour et par personne, et 47% vivent avec moins de 2 dollars par jour.
- ▶ 98% des enfants de 7 à 11 ans vont à l'école, ainsi que 84% des 12 à 15 ans,
- ▶ 31% des ménages ont une activité, plusieurs en ont plus d'une;
- ▶ la plupart de ces activités sont:
  - ▶ peu spécialisées (25% de magasins ou ventes de fruits),
  - ▶ petites: 10% n'ont pas d'employé; aucune n'en a plus de 3; les ventes: 13,000 Roupies par mois,
  - ▶ très peu d'actifs: 20% n'en ont aucun, les plus courants: table, chaise, balance.



## L'évaluation de Spandana: la première évaluation randomisée du microcrédit

# Un restaurant pour le petit-déjeuner





## Souscriptions des micro-emprunts

- ▶ Au départ, 69% des ménages avaient des dettes, 49% des prêts viennent d'usuriers de villages, le taux d'intérêt moyen est de 3,84% par mois,
- ▶ la plupart de ces emprunts n'ont pas été souscrits pour l'activité,
- ▶ souscriptions des micro-emprunts: [▶ Tableau](#)
- ▶ La première leçon de cette évaluation (et des suivantes) est que si la microfinance a beaucoup de clients, la pénétration est moins importante que ce qu'on pensait.
- ▶ En dépit de la présence d'autres IMF, la présence de Spandana augmenta de façon significative la probabilité d'un micro-emprunt (8,3% d'emprunteurs supplémentaires; une dette supérieure de 1260 Roupies).

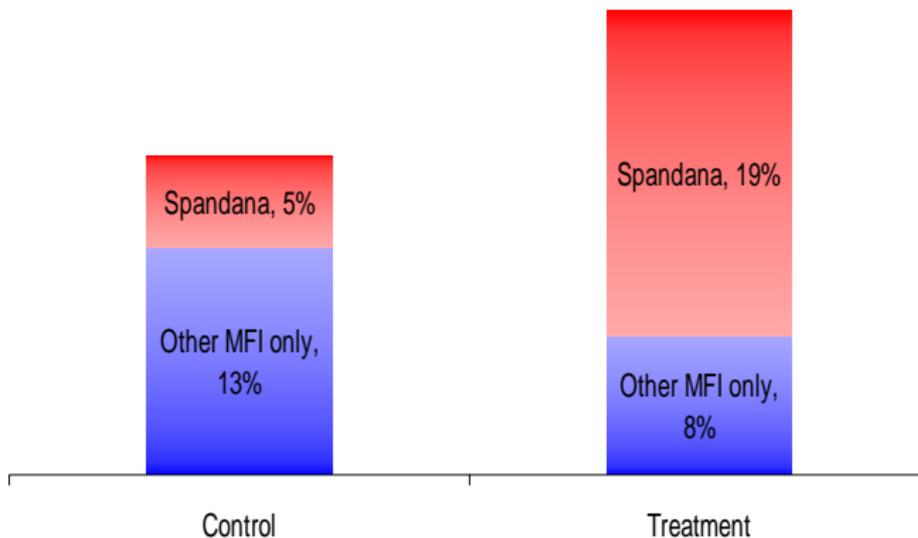
○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○

○○○○○○  
○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
○●○  
○○○○○○○○○

○  
○○○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○

## Souscriptions des micro-emprunts





## A quels résultats pouvons-nous nous attendre?

- ▶ La raison principale de souscrire un emprunt (d'après les déclarations des emprunteurs):
  - ▶ démarrer une nouvelle activité (30%),
  - ▶ payer un ancien crédit (30%),
  - ▶ élargir son activité (22%).
- ▶ Il devrait y avoir 3 groupes de ménages:
  - ▶ ceux qui ont déjà une activité et souhaitent l'étendre. Si le rendement du capital est élevé (comme au Sri Lanka), leur consommation devrait augmenter,
  - ▶ ceux qui prennent un crédit pour démarrer une activité: compte tenu du coût fixe lié à la création, leur consommation devrait décroître au début,
  - ▶ ceux qui veulent rembourser un ancien crédit: leur consommation devrait augmenter immédiatement.
- ▶ Les résultats non économiques: l'éducation, la santé et le pouvoir des femmes.

○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○

○○○○○○  
○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
○○○  
●○○○○○○○○○

○  
○○○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○

## Résultats d'ensemble: Creation d'entreprise

- ▶ Nous ne pouvons pas comparer les *clients* de Spandana avec les autres: le microcrédit a été introduit de manière aléatoire dans la moitié des quartiers, ceux qui ont *décidé* de prendre un crédit chez Spandana sont très différents, et nous ne savons pas avec qui les comparer dans le quartier test.
- ▶ Nous devons donc comparer un échantillon représentatif de *tout* le quartier test à un échantillon représentatif de *tout* le quartier contrôle.
- ▶ Dans les quartiers test, plus d'activités nouvelles ont été créées [▶ Tableau](#)

○○○○○  
○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○○○○

○○○○○○  
○○○○○  
○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
○○○  
●○○○○○○○

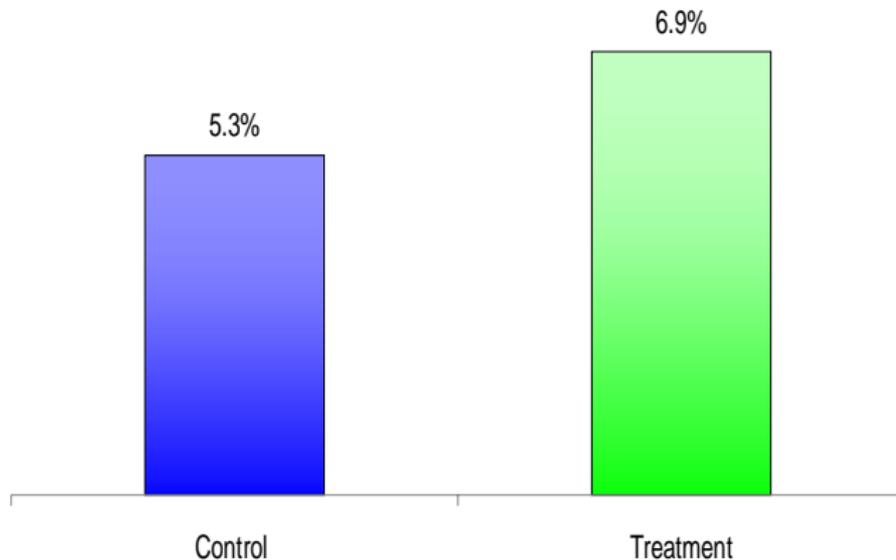
○  
○○○○○○○○○○○○○○○○  
○○○○○○○○○

## Résultats d'ensemble: Creation d'entreprise

- ▶ Nous ne pouvons pas comparer les *clients* de Spandana avec les autres: le microcrédit a été introduit de manière aléatoire dans la moitié des quartiers, ceux qui ont *décidé* de prendre un crédit chez Spandana sont très différents, et nous ne savons pas avec qui les comparer dans le quartier test.
- ▶ Nous devons donc comparer un échantillon représentatif de *tout* le quartier test à un échantillon représentatif de *tout* le quartier contrôle.
- ▶ Dans les quartiers test, plus d'activités nouvelles ont été créées [▶ Tableau](#)



## Création d'activités



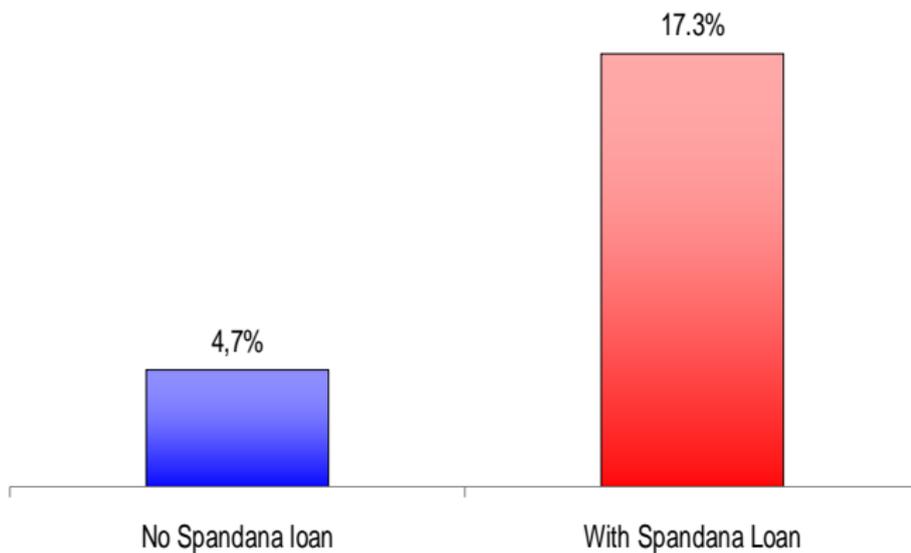


## Création d'activités liées aux prêts de Spandana

- ▶ Si nous considérons que la présence de Spandana n'a aucun effet sur la création d'une activité pour ceux qui n'ont pas souscrit d'emprunt, la différence entre le quartier test et le quartier de contrôle est entièrement due aux 13% emprunteurs de Spandana,
- ▶ l'effet de l'obtention d'un prêt sur la création d'une activité est de  $\frac{1.6\%}{13\%} = 12\%$ . [▶ Tableau](#)
- ▶ cette estimation correspond à l'effet de la souscription d'un crédit pour créer une activité pour ceux qui sont prêts à prendre un crédit s'il leur est accessible,
- ▶ Il s'agirait d'une sur-estimation si la présence de Spandana a aussi incité ceux qui n'ont pas souscrit d'emprunt à cet effet (par ex: à cause d'un apprentissage social) ou d'une sous-estimation si la présence de Spandana en a découragé certains (par ex: à cause de la concurrence).



## Effets des prêts de Spandana sur la création d'activités



○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
 ○○  
 ○○○●○○○○

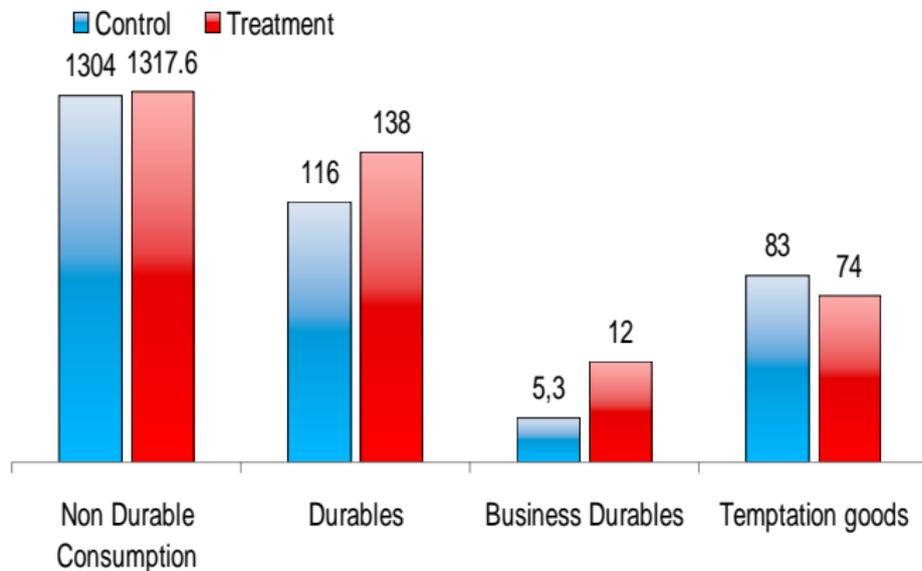
○  
 ○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

## Résultats: Consommation

- ▶ La consommation globale par personne n'a pas augmenté de façon significative, cependant:
  - ▶ la consommation des biens durables a augmenté,
  - ▶ la consommation des biens de "tentation" a décréu (cigarettes, alcool, thé et snacks). [▶ Tableau](#)
- ▶ Des résultats très différents selon les types de ménages:
  - ▶ Ceux qui avaient déjà une activité achètent plus de biens durables et réduisent leur consommation non indispensable.
  - ▶ Ceux qui démarrent une activité consomment moins.
  - ▶ Ceux qui ne démarrent pas d'activité consomment plus de tout.

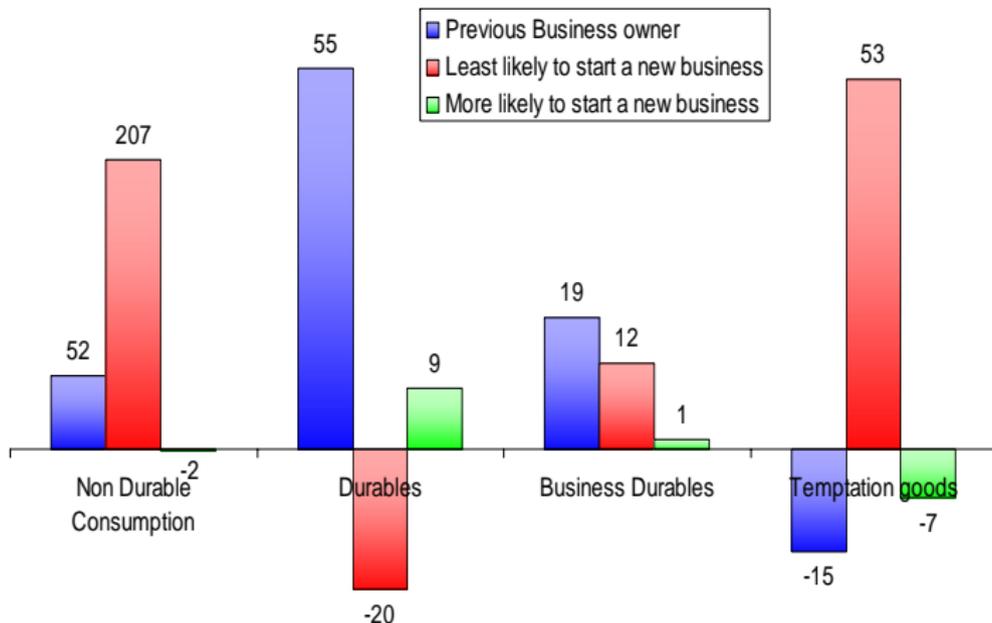


## Effet sur la consommation: échantillon global





## Effet sur la consommation: par type d'individus





## Comprendre les effets

- ▶ Spandana aide certains à sortir d'emprunts coûteux: la différence entre les montants des intérêts améliore le bien-être économique immédiatement,
- ▶ Spandana aide certains emprunteurs à acheter des actifs (pour la maison ou pour le travail), et ensuite ils "se serrent la ceinture" pour rembourser le montant hebdomadaire: ils suppriment les dépenses "non-nécessaires",
- ▶ existe-t-il une modification de comportement plus importante au foyer?
  - ▶ Aucun impact sur l'éducation des garçons, ni sur celle des filles, sur la santé des garçons, ni sur celle des filles, pas plus que sur les dépenses de santé et d'éducation, que sur le pouvoir décisionnaire des femmes.

○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○○  
 ○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
 ○○○  
 ○○○○○○○●○

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

## Comprendre les effets

- ▶ Spandana aide certains à sortir d'emprunts coûteux: la différence entre les montants des intérêts améliore le bien-être économique immédiatement,
- ▶ Spandana aide certains emprunteurs à acheter des actifs (pour la maison ou pour le travail), et ensuite ils "se serrent la ceinture" pour rembourser le montant hebdomadaire: ils suppriment les dépenses "non-nécessaires",
- ▶ existe-t-il une modification de comportement plus importante au foyer?
  - ▶ Aucun impact sur l'éducation des garçons, ni sur celle des filles, sur la santé des garçons, ni sur celle des filles, pas plus que sur les dépenses de santé et d'éducation, que sur le pouvoir décisionnaire des femmes.

○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○  
 ○○○○  
 ○○○○○○○○○○○○

○○○○○○○○○  
 ○○  
 ○○○○○○○●

○  
 ○○○○○○○○○○○○○○○○○○  
 ○○○○○○○○

## Comprendre les effets

- ▶ Le microcrédit remplit son objectif: certains en tirent avantage lorsqu'il est disponible, 1 sur 8 crée une activité; ceux qui en ont déjà une, investissent dans des biens durables et réduisent le reste de leur consommation; d'autres consomment plus.
- ▶ Ce n'est ni le changement d'existence souvent décrit, ni la nouvelle usure: la conclusion est que tout le monde n'a pas une vocation d'entrepreneur: le microcrédit régleras pas tous les problèmes pour tout le monde.



## Au delà du crédit?

- ▶ Globalement, les clients de Spandana augmentent leur consommation en biens durables et réduisent celle des biens non-indispensables.
- ▶ Le crédit semble agir sur eux comme un engagement à épargner: imaginons qu'ils veulent une télévision; ils seraient sans doute prêts à économiser pour l'acheter plus tard.
- ▶ Mais économiser est difficile: les petites tentations (thé, snacks) et les conflits au sein de la familles les en empêchent: ils ne pourront sans doute jamais acheter une télévision, s'ils doivent économiser seuls.
- ▶ Le microcrédit leur permet d'avoir une télévision tout de suite, puis l'employé du crédit (et le groupe) leur donnera les incitations à rembourser.
- ▶ Le coût de ce dispositif d'épargne est le taux d'intérêt élevé.



## Au delà du crédit? L'épargne

- ▶ Les ménages élaborent beaucoup de stratégies d'épargne coûteuses:
  - ▶ du liquide à la maison,
  - ▶ les receveurs de dépôt (les "Susus" d'Afrique de l'Ouest), qui se *font payer* pour collecter l'épargne,
  - ▶ les "tontines": groupes d'épargne rotatifs.
- ▶ Les ménages sont prêts à payer pour protéger leurs économies, de l'extérieur, de leurs maris et probablement aussi d'eux-mêmes,
- ▶ la plupart du temps, les banques ne veulent pas s'occuper des toutes petites épargnes,
- ▶ dans plusieurs pays, les IMF ne sont pas autorisées à collecter l'épargne (ce qui est raisonnable),
- ▶ les ménages seraient-ils plutôt contraints par l'épargne que par le crédit?



## L'impact des comptes d'épargne sur les opérations commerciales

- ▶ Une étude de Pascaline Dupas et Jonathan Robinson, au Kenya [▶ Photo](#)
- ▶ Un échantillon aléatoire de taxis à bicyclette, de vendeurs des rues et d'autres petits commerçants propriétaires avec un compte épargne dans une banque de village (financée par une IMF),
- ▶ Un fonds de roulement moyen: \$31.
- ▶ Le compte d'épargne n'est pas rénuméré et impose des frais de retrait; habituellement, les banques facturent un droit d'entrée de \$4.6 (payé par les chercheurs).
- ▶ Pendant trois mois, les participants à l'étude remplissent un journal quotidien de leurs opérations commerciales, de leurs dépenses, et des chocs qu'ils subissent.



Epargne





Epargne





## Résultats

- ▶ Tout le monde n'utilise pas le compte,
- ▶ les femmes l'utilisent plus que les hommes: 50% des femmes ont réalisé une opération sur le compte,
- ▶ il n'y a aucun effet sur les hommes,
- ▶ pour les femmes, l'investissement productif quotidien passe de \$0,75 à \$1,06 dollar en moyenne pour celles pour qui un compte a été ouvert: les comptes les aident en particulier à acheter des biens indivisibles,
- ▶ pour les femmes, les dépenses privées augmentent également de 40%.



## l'accès est-il suffisant: les difficultés de l'épargne

- ▶ Sur le compte épargne du Kenya, les retraits étaient difficiles et coûteux: d'une certaine manière cela correspondait à une taxe sur les petites transactions, qui favorisait la capitalisation en vue de l'achat d'un bien durable,
- ▶ ce compte représente donc plus qu'un endroit sécurisé pour épargner, ce qui explique sans doute ses effets sur ceux qui ont choisi de l'utiliser.
- ▶ Au delà du simple accès au compte épargne, existent-ils d'autres obstacles à l'épargne?
- ▶ Dans les cours précédents, nous avons déjà parlé de l'incohérence temporelle: il ya des biens dont nous apprécions la consommation immédiate (thé, alcool, cigarettes), mais dont nous ne nous réjouissons pas à l'avance.



## Un modèle de tentation

- ▶ Abhijit Banerjee et Sendhil Mullainathan montrent que ceci rend l'épargne très difficile, surtout lorsque les tentations sont petites et bon marché, alors que ce nous voudrions vraiment consommer est cher (par ex. une télévision): nous ne voyons pas l'intérêt d'économiser si nous savons que notre moi futur (ou notre mari) gaspillera l'épargne dans des choses que nous n'apprécions pas particulièrement lorsqu'on y pense au présent. Nous préférons alors consommer tout de suite.
- ▶ Il s'agit d'un découragement endogène: si nous sommes très pauvres et que nous ne pouvons épargner qu'un tout petit peu, nous n'arriverons sans doute jamais à atteindre notre objectif.
- ▶ un piège à pauvreté: il est plus difficile pour un pauvre d'économiser, même avec un accès identique à l'épargne.



## Illustration: marchande de fruits





## Illustration: marchands de fruits

- ▶ La plupart des marchands empruntent à la journée; un échantillon en Inde urbaine: 69% des marchands de fruits empruntent de cette façon, en moyenne depuis 10 ans, et payent un taux d'intérêt de 4.9% *par jour*,
- ▶ un taux d'intérêt scandaleux (plusieurs millions par an); excellent rendement de l'épargne:
- ▶ économiser une roupie par jour (et prendre un emprunt inférieur d'une roupie) leur procurerait un rendement supplémentaire de 100 roupies par mois,
- ▶ pourquoi les vendeurs sont-ils endettés à des taux aussi élevés?
- ▶ est-il possible qu'ils soient extrêmement impatients?

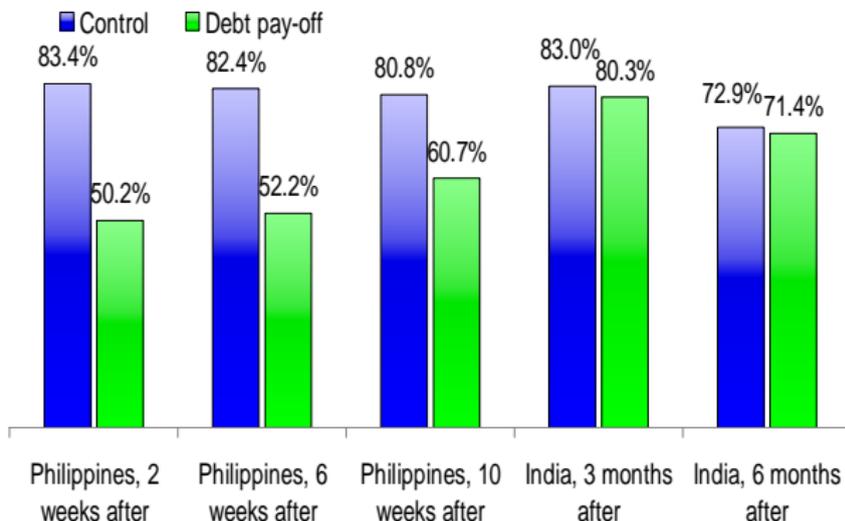


## Remboursement de la dette d'un marchand de fruits

- ▶ Une étude de Dean Karlan et Sendhil Mullainathan, aux Philippines et en Inde:
- ▶ ils remboursèrent la dette d'un échantillon aléatoire de marchands de fruits ,
- ▶ et firent plusieurs enquêtes de suivi ultérieures pour vérifier s'ils avaient encore des dettes. [▶ Tableau](#)



## Nombre de marchands de fruit qui empruntent à la journée





## Retour à l'endettement

- ▶ Ils sont à nouveau endettés, mais pas très rapidement: en l'espace de six mois.
- ▶ le fait qu'ils soient endettés n'est donc pas lié à une très grande impatience,
- ▶ une asymétrie fondamentale entre être endetté et ne pas l'être:
  - ▶ lorsqu'ils ne sont pas endettés, ils font en sorte d'éviter d'y être à nouveau,
  - ▶ lorsqu'ils sont endettés, ils ne font pas l'effort d'en sortir.
- ▶ ceci peut sans doute s'expliquer par le découragement endogène.
- ▶ Il semble que les chocs expliquent leur retour à l'endettement: d'abord, cela absorbe leur épargne, puis cela les conduit à emprunter à nouveau à la journée.



## La demande pour l'auto-contrainte

- ▶ Ceux qui savent qu'ils ont ce type de préférences, devraient apprécier les produits d'épargne à engagement: des produits qui les obligent à conserver leurs économies sur un compte bloqué pour une certaine durée, ou jusqu'à un montant,
- ▶ Nava Ashraf, Dean Karlan et Wesley Yang ont travaillé avec la Green Bank, aux Philippines, pour tester un tel produit: "Attacher Ulysse au mât",
- ▶ ce produit a été proposé à 701 clients, choisis de façon aléatoire parmi 1777,
- ▶ le client optait soit pour une durée fixe, soit pour un montant précis, il ne pouvait casser le compte avant,
- ▶ aucun avantage en termes de taux d'intérêt.

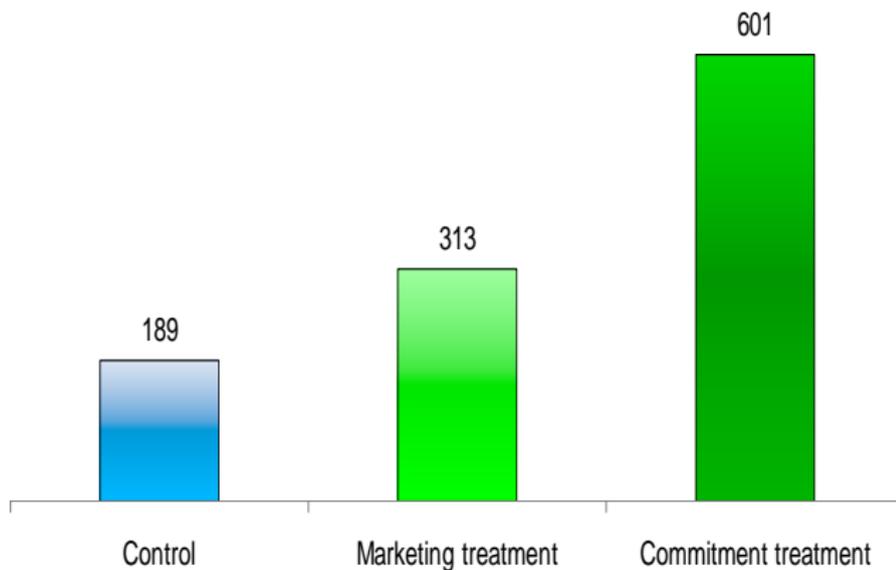


## Résultats

- ▶ 202 clients (28%) ont accepté cette offre,
- ▶ 140 ont choisi l'objectif de durée, 62 l'objectif de montant,
- ▶ un an après, l'épargne est plus élevée parmi les bénéficiaires du programme, [▶ Tableau](#)
- ▶ une action marketing qui insistait seulement sur l'importance de l'épargne, a également eu un effet, mais moindre.



## Bilan de l'épargne au bout d'un an (en pesos)





## Le besoin d'assurance

- ▶ Nous avons constaté que les chocs renvoient les marchands de fruits à l'endettement,
- ▶ en général, les pauvres affrontent des risques considérables:
  - ▶ le plus souvent, ils sont leur propre employeur,
  - ▶ le climat, les prix,
  - ▶ la santé.
- ▶ Les chocs sont d'autant plus dommageables pour celui qui est proche de la survie,
- ▶ ceci décourage sans doute les pauvres de réaliser des investissements rentables, mais risqués: le risque engendre la pauvreté, pas seulement *ex-post* mais aussi *ex-ante*.



## Les IMF devraient-elles fournir des produits d'assurance?

- ▶ Au Kenya (P.Dupas et J.Robinson): un compte épargne aide les femmes à gérer l'imprévu de santé,
- ▶ toutefois l'épargne ne permet pas de faire face à tous les chocs: des chocs importants et rares doivent pris en charge par une assurance, afin de mutualiser les risques sur une population nombreuse.
- ▶ Les difficultés pour fournir une assurance sont les mêmes que celles pour fournir un crédit:
  - ▶ anti-sélection: seules les personnes malades risquent de souscrire une assurance santé,
  - ▶ aléa moral: être assuré peut modifier les comportements.



## Les atouts des IMF

- ▶ elles ont une clientèle nombreuse et peuvent ainsi mutualiser le risque,
- ▶ la clientèle vient essentiellement pour une autre raison que l'assurance: cela réduit l'anti-sélection si la demande de crédit est suffisante.



## Les produits d'assurance

- ▶ L'assurance est une "nouvelle frontière" pour les IMF, avec le support des institutions internationales (Bureau International du Travail, Banque Mondiale).
- ▶ Leur offre:
  - ▶ assurance sur les récoltes,
  - ▶ assurance contre les chocs climatiques (fondée sur les données pluviométriques: pas d'aléa moral).
  - ▶ assurance santé (pour les évènements catastrophiques ce qui réduit l'aléa moral, obligatoire pour limiter la sélection adverse).



## Le mystère de la faible demande

- ▶ Plusieurs évaluations d'impact des produits d'assurance sont actuellement en cours,
- ▶ il n'y a pas encore de résultats d'impact, mais une caractéristique commune se dégage déjà: ces produits n'ont aucun succès auprès des clients.
  - ▶ Au Ghana: une indemnisation *gratuite* du prix de la récolte offerte en conjonction avec un crédit (l'emprunteur n'avait pas à rembourser autant si la valeur de sa récolte était faible) n'a pas augmenté le nombre de souscripteurs,
  - ▶ En Inde (Andhra Pradesh et Gujrat): peu de souscriptions de l'assurance contre les aléas du climat. [▶ Détails](#)
  - ▶ En Inde (Karnataka): une assurance santé obligatoire conduit certains à se retirer du groupe de crédit. [▶ Détails](#)



## L'assurance contre la sécheresse

- ▶ L'assurance est vendue pour le montant choisi par le souscripteur (par tranche de \$1.5).
- ▶ La compagnie d'assurance paie lorsque le niveau de pluie (mesurée à la station météorologique la plus proche) tombe en dessous d'un certain seuil: un produit très simple.
- ▶ En Andra Pradesh, moins de 3% des ménages ont souscrit cette assurance,
- ▶ Au Gujarat, environ 20% des ménages l'ont prise, mais ils ont acheté pour moins de \$2 en moyenne (montants très faibles au regard des pertes encourues en cas de sécheresse).
- ▶ Les chercheurs ont essayé différentes actions d'information, de présentation, etc.
- ▶ Rien ne semble très efficace pour convaincre les ménages.



## L'assurance santé

- ▶ Au Karnataka, avec SKS (une IMF très importante),
- ▶ dans 100 villages choisis parmi 200, une assurance santé a été rendue obligatoire lors du renouvellement de l'emprunt,
- ▶ la prime est plutôt faible et peut être incluse dans le montant de l'emprunt, elle couvre l'hospitalisation et la maternité,
- ▶ renouvellement des prêts de SKS: 70% sans assurance, 59% avec assurance: l'assurance santé décourage les emprunteurs de Spandana.



## Comment expliquer cette faible demande?

- ▶ Nous n'avons pas encore suffisamment de recherches sur cette question (outtout en regard de l'engouement de la politique économique),
- ▶ une des explications est peut-être que le concept d'assurance n'est pas bien compris,
- ▶ un indice: un taux d'utilisation très faible de l'assurance santé dans l'expérience avec SKS: les souscripteurs n'utilisent pas leur assurance même quand ils sont malades. A la fin de l'année, ils ont réclamé leur argent, si l'assurance n'a rien eu à payer pour eux (ils pensent en termes d'épargne).
- ▶ une autre possibilité: même phénomène que pour la médecine préventive:
  - ▶ les coûts sont immédiats,
  - ▶ le bénéfice dans un avenir incertain et non réalisé la plupart du temps.



## Intervention Publique et Assurance

- ▶ Dans les pays pauvres (mais pas dans les pays européens), on compte en général sur le marché pour fournir l'assurance.
- ▶ Mais comme pour les soins préventifs, la faible demande justifie les subventions publiques, les choix par défaut et à l'assurance obligatoire.
- ▶ Il faudra encore beaucoup de recherches avant que les IMF soient en mesure de fournir des produits d'assurance valables. Ceux-ci ne seront peut-être jamais viables financièrement.
- ▶ En attendant, demander aux pauvres de se prendre entièrement en charge alors que ce n'est pas le cas pour les riches paraît une injustice fondamentale.



## Conclusion: la révolution de la microfinance?

- ▶ Beaucoup d'espoir a été placé dans le mouvement de la microfinance.
- ▶ Ce ne serait pas seulement un moyen (très brillant) de répondre à un échec précis du marché (comme la plupart des programmes contre la pauvreté), mais aussi une révolution dans la manière d'aider les pauvres.
- ▶ Grâce à un crédit (et maintenant à l'assurance) fixé à un prix viable financièrement, nous pourrions désormais aider les pauvres à s'aider eux-mêmes et ainsi, tirer chacun de la pauvreté sans dépenser d'argent (peut-être même en gagnant).
- ▶ Le succès mondial de cette vision a favorisé la reproduction de ce modèle dans d'autres domaines, avec les entreprises sociales,



## Conclusion: la révolution de la microfinance?

- ▶ Les réactions contre le microcrédit ont été à la mesure de cette enthousiasme: de nouveaux prêteurs profitant de la myopie des pauvres.
- ▶ Les résultats nous conduisent à une conclusion beaucoup plus nuancée:
  - ▶ cette innovation financière a permis l'accès au crédit à certains ménages qui souhaitaient créer une activité (un microcrédit sur 8 se traduit par une nouvelle entreprise),
  - ▶ il aide les autres ménages à épargner et à amortir les chocs.
  - ▶ Cependant tout le monde n'est pas un entrepreneur né,
  - ▶ et les pauvres affrontent d'autres obstacles à l'accumulation (l'incohérence temporelle, le découragement endogène).
  - ▶ La microfinance est une grande innovation, il faut la soutenir et continuer à développer de nouveaux produits pour améliorer l'accès de tous aux services financiers adaptés,
  - ▶ cependant la microfinance ne peut pas prendre la place des moyens traditionnels de lutte contre la pauvreté.