

Accès au financement

FORUM

Rapports CGAP et Partenaires

N° 2, décembre 2011

Derniers résultats des études randomisées en microfinance

Jonathan Bauchet, Cristobal Marshall, Laura Starita,
Jeanette Thomas et Anna Yalouris



© 2011 Groupe consultatif d'assistance aux pauvres/Banque mondiale

Tous droits réservés.

Groupe consultatif d'assistance aux pauvres
1818 H Street, N.W.
Washington, D.C., 20433 USA

Site internet : www.cgap.org
Courriel : cgap@worldbank.org
Téléphone : +1 202 473 9594

Remerciements

Nous remercions pour leurs contributions judicieuses et leurs révisions du présent rapport Lasse Brune, Erica Field, Nathanael Goldberg, Dean Karlan, Asim Khwaja, Meng Lu, David McKenzie, Jonathan Morduch, Jonathan Robinson et Dean Yang. Nous remercions également les membres du comité des publications du CGAP : Tilman Ehrbeck, Alexia Latortue, Kate McKee et Richard Rosenberg.



Derniers résultats des études randomisées en microfinance

En 2009, la publication des résultats de deux études sur l'impact du microcrédit à Hyderabad, en Inde, et à Manille, aux Philippines, a provoqué des réactions très diverses (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010 ; Karlan et Zinman, 2011). Alors que certains médias sonnaient le glas de la microfinance (Bennett, 2009), de nombreux acteurs de la microfinance arguaient que ces études randomisées étaient trop limitées pour présenter un panorama fidèle du secteur tout entier¹.

Ces premières études randomisées ont fait beaucoup de bruit parce qu'elles remettaient en cause le discours dominant sur l'impact de la microfinance – discours forgé sur les cas des prêts octroyés à des microentrepreneurs en manque de capital, qui dégagent une rentabilité substantielle sur un capital modique, et donc peuvent rembourser un taux d'intérêt relativement élevé puis réinvestir pour se sortir de la pauvreté – ainsi que la manière dont ce discours a été universalisé dans l'imagination populaire. De fait, les résultats furent plus nuancés. Ces études sur le microcrédit ont démontré surtout que ce modèle de microcrédit fonctionne pour certaines populations, c'est-à-dire celles qui réussissent à développer leur petite entreprise, mais pas pour d'autres.

Aujourd'hui, nombreux sont ceux qui disent que les attentes vis-à-vis du microcrédit dans la conscience populaire étaient bien trop ambitieuses. À en croire certains, la situation a basculé : loin d'être une panacée contre la pauvreté, disent-ils, le microcrédit a même été néfaste. Les preuves vont pourtant à l'encontre de tous ces avis extrémistes. En réalité, les résultats des études appuient et confirment certaines conclusions issues de méthodes non randomisées déjà exposées dans des ouvrages de recherche sur la microfinance, qui révèlent que l'impact du crédit n'a été ni révolutionnaire ni néfaste, mais plutôt modeste. Si l'idée que l'apport en capital peut permettre à des personnes pauvres de se lancer dans une activité génératrice de revenus reste valable, tous les emprunteurs ne sont pas des microentrepreneurs. Le taux de recours au crédit se révèle parfois étonnamment faible et les activités économiques entre-

prises par les personnes pauvres ne dégagent pas toujours un taux de rentabilité élevé. Le microcrédit ne transforme pas les marchés informels, pas plus qu'il n'augmente considérablement la moyenne des bénéfices des entreprises. Et pourtant, ce secteur s'est presque exclusivement appuyé sur la rhétorique de l'entrepreneuriat, et a négligé les nombreux, et importants, avantages offerts par les prêts que les ménages utilisent pour accélérer la consommation, amortir les chocs ou faire des investissements dans leur habitat, notamment les investissements en biens durables, les travaux de rénovation ou encore les frais d'éducation pour les enfants.

Conjuguées à d'autres témoignages, les analyses randomisées contribuent à faire émerger de nouvelles connaissances qui font naître de nouveaux discours sur la manière dont fonctionnent réellement les services financiers pour les populations pauvres. La publication des résultats des nouvelles études a fait évoluer peu à peu les débats et les études randomisées permettent aujourd'hui d'analyser dans quelles circonstances certaines formules et certains produits fonctionnent, pour quels segments de population et pourquoi.

Aujourd'hui, les chercheurs exploitent les techniques randomisées pour mieux comprendre quels sont les besoins sous-jacents des clients pauvres en services financiers mais aussi les effets que produit une offre de services financiers adéquats. En s'appuyant sur les conclusions d'études antérieures non randomisées, les chercheurs peuvent collaborer plus utilement avec les prestataires de microfinance pour appliquer ces techniques et ainsi concevoir des produits novateurs mais aussi perfectionner le processus de conception de produits. Ainsi, les techniques randomisées peuvent largement bénéficier au secteur de la microfinance en nous renseignant précisément sur les modalités et les conditions dans lesquelles les services financiers bénéficient aux personnes pauvres². (Voir encadré 1.)

1. Voir, par exemple, Helms (2010).

2. Bien entendu, toutes les situations ne se prêtent pas aux analyses randomisées. Le présent document n'expose pas dans le détail ces questions de méthodologie mais reprend certaines conclusions qui se dégagent de situations où ces analyses ont été possibles et riches d'enseignements.

Les évaluations randomisées – Foire aux questions

Pourquoi les essais randomisés sont-ils considérés comme la méthode la plus rigoureuse d'évaluation d'impact ?

Lorsque nous évaluons un programme de microfinance, si nous ne comparons que les clients aux non-clients, nous comparons deux groupes différents : les personnes qui décident d'emprunter ou d'épargner et celles qui ne le font pas. Les personnes qui décident de participer possèdent probablement un sens des affaires et un niveau de tolérance au risque différents, ainsi que d'autres caractéristiques propres ; les études démontrent par ailleurs qu'elles ont parfois un niveau de vie plus élevé que les non-clients, même avant de participer à un quelconque programme de microfinance. En attribuant au hasard l'accès aux services financiers, les essais randomisés garantissent que la seule différence, en moyenne, entre les clients et les non-clients est l'accès au programme. Ainsi, toute différence entre ces groupes peut être assurément imputée à l'impact du programme.

Peut-on généraliser les résultats des essais randomisés ?

Les essais randomisés contribuent à établir un lien de causalité. Cela ne vaut cependant que pour le contexte particulier de l'évaluation (c.à.d. les conclusions dégagées de l'expérience kényane peuvent ou non s'appliquer au Vietnam). Cette limitation est d'ailleurs commune à tous les types d'évaluation. Les essais randomisés ne sont ni plus ni moins vulnérables que les autres méthodes.

On constate un nombre croissant d'études fiables, employant des techniques qualitatives aussi bien que quantitatives, qui contribuent à produire un corpus d'information sur les modalités de fonctionnement des services financiers. Cependant, il n'existe pas un nombre défini d'études à partir

duquel les chercheurs peuvent formuler une théorie pour projeter ce qui se passera dans d'autres endroits. Le seul moyen de généraliser des résultats est de reproduire soigneusement une série d'opérations pour évaluer des démarches analogues dans différents contextes, jusqu'à ce que l'on puisse distinguer un modèle précis.

Pourquoi les chercheurs mesurent-ils les résultats après un ou deux ans seulement ? Il faut beaucoup plus de temps aux microentrepreneurs pour monter une entreprise ou accumuler de l'épargne ; c'est la raison pour laquelle on ne devrait peut-être pas s'attendre à un impact quelconque sur la pauvreté dans un laps de temps aussi court.

Il s'agit là d'une limitation inhérente aux évaluations randomisées, mais aussi à d'autres techniques d'évaluation. La plupart des évaluations randomisées de programmes de microfinance mesurent les résultats après deux ans, voire moins ; en partie, cela est dû à la difficulté, pour les praticiens, de ne pas servir un groupe témoin pendant plus de deux ans. Toutefois, on peut réaliser des études de suivi pour estimer les effets à long terme et, si possible, les chercheurs peuvent de nouveau interroger les ménages un peu plus tard.

Pourquoi les essais randomisés sont-ils si chers ?

Les évaluations randomisées ne coûtent pas plus cher que d'autres évaluations. Souvent, ce qui coûte cher dans les évaluations d'impact (randomisées ou non) est la collecte des données qui permettent, par exemple, de mesurer le bien-être des ménages.

Note : un bref historique des évaluations randomisées est publié à la page <http://www.povertyactionlab.org/methodology/when/when-did-randomized-evaluations-begin>

Il est indiscutable que les ménages pauvres ont des exigences financières qui vont au-delà des crédits de trésorerie accordés aux microentrepreneurs. Ils emploient en effet divers mécanismes informels et semi-formels pour contrer les risques, exploiter des débouchés, gérer les risques et inconvénients inhérents à une situation de trésorerie irrégulière, mais aussi pour lisser leur consommation. Ils emploient donc des produits de crédit ou d'épargne pour payer les frais de scolarité, ils économisent pour investir dans une entreprise et, si possible, ils utilisent des produits d'assurance – maladie ou d'assurance – récolte pour se

prémunir contre le risque. Même si ces services financiers sont utilisés différemment des objectifs prévus à l'origine, ils restent utiles et l'aptitude à gérer des ressources financières constitue, partout dans le monde, une partie essentielle de la vie quotidienne (Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven, 2009). Les besoins des ménages pauvres en services financiers réclament parfois des produits aux caractéristiques spécifiques, voire même différents mécanismes de paiement et de prestation, mais, lorsque ces besoins sont convenablement satisfaits, l'impact devrait être une amélioration du bien-être de ces ménages.

Certaines études récentes nous permettent de comprendre les circonstances dans lesquelles l'accès au produit adéquat accroît ou non le bien-être de ces populations. De plus, les nouvelles découvertes sont à la fois prometteuses et très concrètes et permettent aux praticiens de concevoir de nouvelles formules plus créatives pour servir leur clientèle. Si d'après l'étude le microcrédit en Inde n'a révélé aucun impact apparent en termes de santé, d'éducation et d'autonomisation des femmes, il a en revanche multiplié le nombre de créations d'entreprises et permis aux ménages pauvres détenant une petite affaire de changer leur manière de dépenser. D'autres analyses randomisées réalisées sur d'autres produits ont révélé des incidences beaucoup plus avantageuses pour le bien-être de la population. Par exemple, une étude menée au Kenya démontre que, pour les vendeuses sur les marchés, la détention de comptes d'épargne a produit une augmentation des stocks et donc des revenus. En Afrique du Sud, il a été démontré que le crédit à la consommation avait considérablement accru le bien-être de travailleurs salariés. Au Ghana, une étude a révélé que l'assurance – précipitations avait aidé les agriculteurs à employer plus d'engrais et à accroître leur surface de culture ; elle a également permis à la famille de sauter moins de repas. (Voir à l'annexe 1 une synthèse des articles de recherche cités dans le présent document.)

Ces premières analyses randomisées sur le microcrédit auront peut-être pour effet principal de contribuer à réviser les attentes à la baisse. Loin d'offrir des conclusions définitives sur l'impact de la microfinance, les découvertes actuelles constituent une base à partir de laquelle on peut déterminer quelles sont les formules qui fonctionnent, pour qui, et dans quelles circonstances, de sorte

que les produits et les modalités de prestation soient mieux utilisés et mieux adaptés pour répondre aux besoins des populations pauvres.

Le présent document résume donc les conclusions issues des derniers travaux de recherche utilisant des évaluations randomisées similaires à celles employées dans les essais cliniques pour comparer les réactions d'un groupe donné vis-à-vis de nouveaux services financiers avec celles d'un groupe comparable, mais privé de tels services. (Voir encadré 2.) Le présent document examine les premières études qui ont retenu cette approche, qui remontent à deux ans à peu près, puis résume une série de travaux de recherche qui ont été présentés lors de la Conférence sur l'innovation et l'impact de la microfinance qui s'est déroulée à New York en octobre 2010. Ces études analysent le processus de conception de divers services financiers, dont les produits de crédit, d'épargne et d'assurance. Les études couvertes par le document ont été réalisées par des centres de recherche affiliés : *Innovations for Poverty Action (IPA)*, *Financial Access Initiative (FAI)* et *Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL)* du *Massachusetts Institute of Technology* ; sauf indication contraire, elles sont toutes des études randomisées.

La partie 1 du document recense les principaux résultats des analyses randomisées qui mesurent l'impact du microcrédit et de la microépargne sur les investissements commerciaux et la création d'entreprises, la consommation et le bien-être des ménages. La partie 2 présente des résultats issus d'évaluations portant sur la conception des produits et des modalités de prestation, tandis que la partie 3 livre des constats relatifs aux produits de microassurance.

Évaluation de l'impact du microcrédit et de la microépargne³

Dans les pays en développement, de nombreuses familles pauvres ont peu accès aux services financiers formels, dont le crédit, l'épargne et l'assurance. Ainsi, elles s'en remettent à toute une gamme de dispositifs de crédit informels que leur accordent des usuriers, des parents, des amis ou des commerçants. Les personnes pauvres recourent également à certains mécanismes d'épargne informels comme les associations rotatives d'épargne. Elles gardent aussi leurs économies chez elles. Ces solutions ne sont pas idéales. En effet, elles sont généralement peu fiables et il peut se révéler difficile de protéger les économies des sollicitations de parents et amis⁴. Dans le passé, les banques et autres prestataires de services financiers formels, comme les compagnies d'assurance, ne considéraient pas les pauvres comme un marché viable et, dans les pays en développement, les taux de pénétration des services financiers formels sont extrêmement faibles⁵.

Un accès accru aux services financiers permet d'entrevoir une réduction de la pauvreté et une amélioration des effets du développement, car il peut permettre aux pauvres de lisser leur consommation, de créer ou de développer une entreprise, de parer aux risques, et d'accroître ou de diversifier les rentrées du ménage. Le microcrédit peut bénéficier aux personnes pauvres qui n'ont ni garantie, ni emploi stable, ni historique de crédit vérifiable ou autres conditions nécessaires pour accéder au crédit formel. Au cours des trente dernières années, l'accès au crédit a connu une expansion formidable. Avec près de 200 millions d'emprunteurs recensés à l'heure actuelle, le mi-

crocrédit a réussi à mettre les services financiers formels à la portée des personnes pauvres⁶. Nombreux sont ceux qui pensent qu'il a fait bien plus que cela. En plaçant de l'argent entre les mains des familles pauvres, en particulier des femmes pauvres, ils soutiennent en effet que le microcrédit peut améliorer l'état de santé et le niveau d'instruction des ménages, autonomiser les femmes et réduire la pauvreté.

Que disent les preuves ?

Les preuves expérimentales récentes qui se dégagent de trois évaluations d'impact randomisées suggèrent que, si le fait d'accroître l'accès au crédit ne produit pas les transformations radicales véhiculées par l'imagination populaire (des millions de personnes pauvres s'extirpant de la pauvreté simplement en contractant des prêts investis dans leurs microentreprises), il semble bel et bien produire certains effets importants, quoique plus modestes, sur certaines personnes. On recense parmi ces effets la création de nouvelles entreprises et une réorientation de la consommation tendant à réduire les produits « superflus » tentants, comme l'alcool, le tabac et les en-cas, ce qui permet aux ménages d'investir dans leur activité ou d'acheter davantage de biens durables. Cela veut dire que les microprêts aident certains ménages à mieux hiérarchiser leurs dépenses et lisser leur consommation, ce qui est très utile pour les ménages pauvres dont les revenus sont irréguliers et imprévisibles.

Les résultats de ces évaluations randomisées révèlent peu de preuves, voire aucune, d'un impact sur le recours aux soins de santé⁷ et aux services éducatifs ou sur l'autonomisation des femmes durant la période de traitement (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010 ; Karlan et Zinman, 2009 ; Crépon, Devoto, Duflo et Parienté, 2011). De tous les groupes, ceux qui ont le plus bénéficié d'un

3. Dans le présent document, le terme « impact » désigne l'effet que l'accès au financement produit sur le bien-être des personnes pauvres, sous forme de revenus d'activité, de revenu et consommation des ménages, et d'amélioration de la santé, de la scolarisation des enfants et d'autres mesures.

4. Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven (2009) démontrent que les personnes pauvres emploient divers mécanismes informels pour gérer leur trésorerie, parer aux risques et exploiter de nouveaux débouchés. Ces auteurs ont également constaté que, la plupart du temps, les ménages pauvres sont insatisfaits de la mauvaise qualité, et surtout du peu de fiabilité, des instruments qu'ils utilisent pour gérer leurs maigres revenus.

5. Voir CGAP et Banque mondiale (2010, p. 4).

6. Selon des données produites par le Sommet du microcrédit, au 31 décembre 2009, 3 589 institutions de microcrédit indiquaient atteindre 190 135 080 clients (Reed, 2011, p. 5).

7. Le microcrédit a effectivement aidé des familles à supporter des chocs sanitaires sans pour autant multiplier les dépenses de santé ou améliorer l'état de santé des enfants.

Méthodes randomisées de mesure de l'impact^a

Pour évaluer les effets de la microfinance, les chercheurs ont employé des techniques randomisées pour mesurer les changements intervenus dans la vie des personnes participant à un programme par rapport à ceux qui seraient intervenus en l'absence du programme. Une simple comparaison entre clients et non-clients ne permet pas d'écarter les caractéristiques observables et non observables propres à ceux qui s'inscrivent au programme et qui les rendent impossibles à comparer avec les non-clients. L'attribution randomisée, selon laquelle un groupe ou un individu accède à un service particulier tandis qu'un autre groupe ou individu n'y accède pas, permet aux chercheurs de comparer deux groupes statistiquement équivalents.

À l'heure actuelle, les évaluations suivent l'une des deux méthodes suivantes : randomisation de l'implantation d'agences d'IMF dans de nouvelles zones, ou randomisation de l'octroi de prêts à des candidats quasi éligibles.

Randomisation de l'implantation d'agences d'IMF

La méthode retenue par Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan (2010) en zone urbaine en Inde et par Crépon, Devoto, Duflo et Parienté (2011) en zone rurale au Maroc est d'établir un partenariat avec une IMF et de randomiser l'implantation de nouvelles agences offrant des services. Après avoir déterminé un certain nombre de zones dans lesquelles elle

est intéressée à ouvrir une nouvelle agence, une IMF choisit au hasard certaines de ces zones. Les zones non retenues pour une nouvelle implantation constituent le groupe témoin.

Randomisation de l'accès aux services des clients quasi éligibles

Une seconde méthode, employée par Karlan et Zinman en Afrique du Sud (2010) et aux Philippines (2011), est de randomiser l'accès au crédit des candidats à l'emprunt dont la solvabilité se situe au seuil du niveau requis. Les demandeurs de prêts sont divisés en groupes selon un mécanisme de cote de crédit qui mesure la capacité entrepreneuriale, les ressources financières personnelles, les ressources financières extérieures, la stabilité personnelle et de l'activité et les caractéristiques démographiques. Les demandes qui remportent un score élevé sont automatiquement agréées et celles qui obtiennent des scores faibles sont automatiquement rejetées. Dans le groupe qui se situe au milieu, et dont la solvabilité est au seuil d'acceptation, des prêts sont accordés à certains demandeurs de manière aléatoire. Cela permet aux chercheurs de comparer les résultats entre ceux qui se sont vu attribuer un prêt et ceux qui n'en ont pas reçu. Cela permet aussi à l'institution de crédit de juger des incidences de l'octroi de prêts plus risqués, ce qui lui permet à son tour d'ajuster ses critères d'approbation^b.

a. Pour en savoir plus sur les méthodologies des évaluations randomisées, voir Bauchet et Morduch (2010) et Duflo, Glennerster et Kremer (2008).

b. Les avantages et inconvénients de cette méthode sont décrits par Karlan et Zinman (2011).

accès accru au crédit sont généralement les hommes à revenus relativement élevés, et non les personnes habituellement ciblées par les institutions de microfinance (IMF) (c.à.d. les entrepreneuses pauvres). Une étude a constaté des améliorations considérables sur le plan du bien-être lorsque des prêts à la consommation ont été octroyés à des salariés considérés comme marginalement solvables ; ces prêts leur ont permis en effet de supporter certains chocs et de garder leur emploi.

Au Kenya, une évaluation de l'impact de l'accès à l'épargne formelle sur des petites entreprises a constaté une augmentation des investissements commerciaux et des revenus personnels chez les femmes, ce qui indique que, chez les personnes pauvres, l'épargne pourrait être un outil efficace pour accumuler des fonds nécessaires aux investissements ou à la consommation.

Crédit

Impact de l'octroi de prêts de groupe de type Grameen en milieu urbain

À partir de 2005, Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan (2010) ont réalisé la première évaluation d'impact randomisée sur l'extension de l'accès au crédit dans un nouveau marché urbain. Ces chercheurs se sont alliés à Spandana, l'une des IMF les plus grandes et les plus dynamiques en Inde, pour identifier 104 bidonvilles d'Hyderabad où l'IMF souhaitait ouvrir de nouvelles agences. Au total, 52 communautés ont été choisies au hasard pour y ouvrir une nouvelle agence d'IMF offrant des prêts à des groupes de six à dix femmes constitués spontanément. La moyenne des prêts était de 10 000 INR (200 USD) pour des familles de cinq membres dont les dépenses mensuelles moyennes

étaient de 5 000 INR (100 USD) (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010).

Douze à 18 mois après l'ouverture d'une nouvelle agence, une étude exhaustive sur les ménages a été réalisée à partir d'un échantillon aléatoire de ménages éligibles, dans les zones de traitement et les zones témoins. Le produit de crédit n'était pas en grande demande : le taux de participation était de 18,6 % parmi les ménages du groupe de traitement, soit 8,3 points de pourcentage de plus que dans les zones témoins.

Les personnes ayant accès au microcrédit avaient une plus grande probabilité d'avoir lancé une activité génératrice de revenus. Par rapport aux zones témoins, la probabilité de créer une activité augmentait de 1,7 point de pourcentage, ce qui signifie qu'environ un prêt sur cinq accordés par l'IMF dans les zones de traitement correspondait à une création d'entreprise. Hormis l'impact sur la création d'entreprise, aucun effet notable n'a été observé sur la moyenne des bénéfices commerciaux, des revenus mensuels, des dépenses en intrants ou du nombre d'employés.

L'accès au crédit n'a pas changé considérablement les sommes dépensées par les ménages, quoique les chercheurs aient constaté un changement dans la manière dont les ménages effectuaient leurs dépenses. En effet, ceux qui avaient déjà une entreprise achetaient plus de biens durables pour leurs besoins personnels et leur activité. Les ménages qui n'avaient pas créé d'entreprise consommaient davantage de biens non durables. Ceux qui avaient créé une entreprise avaient diminué leurs achats de produits « tentants » (tabac, alcool, thé, feuilles de bétel, jeux de hasard et repas achetés en dehors de la maison) et investi davantage, consentant de ce fait des sacrifices pour profiter au maximum de cette nouvelle ouverture⁸. Ce changement de comportement de dépense des groupes constitués d'entrepreneurs au profit de l'investissement et de la consommation de biens durables est un résultat encourageant.

Aucune conclusion ne laisse à penser que le microcrédit a contribué à l'autonomisation des femmes, du moins sur la base des dimensions quantifiées, par exemple un contrôle accru sur l'objet des dépenses du ménage. Par ailleurs, les chercheurs n'ont constaté aucune amélioration

8. On a constaté une diminution des dépenses en produits tentants s'élevant à 9 INR par habitant par mois (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010, p. 19).

dans les indicateurs de recours aux soins médicaux ou services éducatifs⁹.

Bien que les médias aient interprété le manque de résultats positifs vis-à-vis des dimensions mesurables de santé, d'autonomisation des femmes et d'éducation comme une indication de l'échec du microcrédit¹⁰, Banerjee et Duflo ont maintenu que cette étude avait démontré clairement que le microcrédit avait produit les effets espérés sur les dimensions attendues. Les créations d'entreprises et la modification du comportement au détriment des dépenses superflues signifient que l'accès aux prêts a permis aux ménages de prendre des décisions assurées, de sorte à mieux hiérarchiser leurs priorités, investir et tirer le meilleur parti de ce nouveau débouché : « Le principal objectif de la microfinance s'est apparemment concrétisé. Il n'a rien du miracle, mais il marche bien » (Banerjee et Duflo, 2011, p. 171).

Impact de l'octroi de prêts de groupe de type Grameen en milieu rural

En 2006 et 2007, Crépon, Devoto, Duflo et Pariaté (2011) ont réalisé la première étude randomisée de l'impact du microcrédit dans un contexte rural. Malgré certaines différences, les résultats affichent quelques parallèles notables avec l'étude de Spandana.

Al Amana est une institution de microcrédit marocaine qui a ouvert 60 nouvelles agences desservant 81 districts ruraux auparavant privés d'accès aux services financiers formels. Tirant parti de cette expansion, les chercheurs ont choisi deux villages similaires situés en périphérie de chaque district et offert des prêts de groupe de 1 000 à 15 000 MAD (environ 124 à 1 855 USD) à un village choisi au hasard, tandis que l'autre village était destiné à recevoir le même traitement deux ans plus tard, après comparaison entre les résultats des deux groupes.

Deux ans plus tard, le taux de recours aux prêts était relativement faible. Seulement 16 % des personnes ont emprunté auprès d'Al Amana, et nom-

9. Dans les zones de traitement, les ménages ne dépensaient pas plus en articles d'hygiène et de santé (par ex. médicaments et savon) que les ménages en zone témoin et, parmi les ménages avec enfants, ceux des zones de traitement n'étaient pas moins susceptibles de rapporter une maladie grave chez leurs enfants durant l'année écoulée. En outre, on n'a constaté aucune augmentation notable dans les frais de scolarité ou autres dépenses d'éducation ou dans les taux d'inscription scolaire des adolescents (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010).

10. Voir, par exemple, Bennett (2009).

breux sont ceux qui ont utilisé les prêts pour rembourser des dettes existantes. Comme l'ont constaté Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan (2010) en milieu urbain en Inde, la consommation n'a pas augmenté et le bien-être ne s'est pas sensiblement amélioré. Les chercheurs n'ont pas trouvé d'indices indiquant que l'accès au crédit ait contribué à absorber les chocs au niveau des revenus. Quatorze pour cent des ménages ont connu des chocs sanitaires, 25 % des chocs affectant leur entreprise¹¹; toutefois, il n'a pas été démontré que la consommation ait diminué moins chez les personnes ayant accès au microcrédit, comme on pourrait s'y attendre si l'accès au crédit avait aidé les familles à surmonter les chocs financiers (Crépon, Devoto, Duflo et Parienté, 2011, p. 16).

Contrairement à ce qui a été constaté en Inde, les prêts n'ont pas provoqué une augmentation du nombre de nouvelles entreprises en milieu rural au Maroc, et cela en dépit de la forte activité recensée dans l'échantillon, du point de vue de la création et de la fermeture d'entreprises. Pour les individus qui s'adonnaient déjà à l'agriculture, l'accès au crédit a augmenté le volume d'activité : il y a eu davantage d'employés recrutés à l'extérieur du ménage et les ventes, les dépenses et les bénéfices ont augmenté. En ce qui concerne l'élevage de bétail, la majeure partie de l'expansion peut être attribuable à l'augmentation de l'épargne (accumulation de bétail). Quelques effets mineurs ont été perçus au niveau des ventes mais pas au plan des bénéfices. L'activité d'élevage a également augmenté et les prêts ont servi à diversifier les espèces, ce qui a augmenté la valeur patrimoniale du cheptel. Toutefois, le microcrédit n'a produit aucun effet sur les entreprises non agricoles.

Les personnes qui exploitaient déjà des entreprises au début de l'étude ont réduit leur consommation (parallèlement, on présume, à leur expansion commerciale) et considérablement augmenté leur épargne. Cependant, pour ceux qui n'étaient pas des entrepreneurs, la consommation a augmenté. Ces changements dans la structure de consommation sont semblables à ceux constatés dans l'étude d'Hyderabad (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010). Les résultats suggèrent donc que le microcrédit constitue une occasion dont les individus tireront parti différemment en raison de dispositions ou de circonstances particulières. Si l'on dis-

posait de plus de preuves, nous pourrions comprendre les facteurs qui agissent sur l'aptitude personnelle à faire bon usage d'un prêt.

Impact du microcrédit individuel en milieu périurbain

Karlan et Zinman (2011) ont publié la première étude d'impact randomisée pour évaluer l'accès aux microprêts individuels aux Philippines. Ces chercheurs ont d'abord collaboré avec First Macro Bank, un prêteur commercial qui offre des petits prêts à court terme et sans garantie ; les calendriers de remboursement sont à échéance fixe et les produits offerts à des microentrepreneurs des environs de Manille. Bien que l'étude privilégie les microentrepreneurs, les revenus et le niveau d'instruction moyens de ces clients sont quelque peu supérieurs à ceux des clients traditionnels du microcrédit¹². La banque s'est servie d'un logiciel lui permettant d'établir des cotes de crédit pour classer les demandeurs de prêts en fonction de leur capacité entrepreneuriale, de leurs ressources financières personnelles, des ressources financières extérieures et de leur stabilité personnelle et professionnelle. Certains demandeurs ont obtenu un score bien supérieur au minimum requis par la banque et d'autres un score très inférieur, mais un petit groupe a échoué, de justesse, à remplir les critères d'octroi de crédit de la banque. Pour les besoins de l'étude, quelques candidats sur les 1 601 de l'échantillon de candidats quasi éligibles ont été choisis par hasard pour bénéficier d'un prêt d'environ 10 000 PHP (220 USD), soit l'équivalent de 37 % des revenus mensuels nets de l'emprunteur moyen (Karlan et Zinman, 2011).

Entre 11 et 22 mois plus tard, les chercheurs ont constaté que, bien qu'ayant emprunté davantage, ceux qui avaient bénéficié d'un crédit n'avaient pas pour autant augmenté leur investissement dans leur activité ; par ailleurs, ils avaient réduit leur volume global d'activités et leur nombre d'employés. Le bien-être subjectif avait connu une légère diminution.

11. Exposé présenté par Esther Duflo à la Conférence sur l'innovation et l'impact de la microfinance à New York (octobre 2010).

12. Les ménages visés par l'étude percevaient des revenus moyens de 5 301 PHP par mois, par membre du ménage (106 USD par mois par personne, soit environ 3,5 USD par jour). Les revenus des emprunteurs de Manille dépassaient de loin le seuil de pauvreté officiel des Philippines qui est d'environ 1 000 PHP par mois par personne, et de loin ceux des habitants des bidonvilles d'Hyderabad dans l'étude de Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan (2010), qui gagnaient environ 20 USD par mois par personne.

Toutefois, l'accès au crédit a aidé les emprunteurs à faire face au risque, renforcé leurs relations communautaires et accru leur accès aux mécanismes de crédit informel. Karlan et Zinman (2011) concluent que le microcrédit peut fonctionner « mais par des voies différentes de celles souvent théorisées par ses défenseurs . . . et qui commencent par le ménage plutôt que l'entreprise ». L'accès au crédit a occasionné une baisse dans la demande d'autres instruments d'atténuation du risque. C'est un peu ce qu'a découvert une étude réalisée par Karlan et Zinman (2010) en Afrique du Sud, où les travailleurs salariés ayant accès au crédit à la consommation étaient davantage en mesure d'absorber les chocs, et donc plus susceptibles de garder leur emploi.

L'impact du crédit à la consommation

En Afrique du Sud, Karlan et Zinman (2010) ont collaboré avec un prestataire de crédit à la consommation pour concevoir une expérience permettant d'estimer les effets d'une expansion des services de crédit à la consommation aux travailleurs à revenu faible de ce pays¹³. Depuis plus de 20 ans, cette institution figurait parmi les établissements les plus grands et les plus rentables de crédit à la consommation en Afrique du Sud ; elle proposait des prêts modestes assortis de taux d'intérêt élevés, souvent à des travailleurs à revenu faible et sans garantie, et selon un échéancier fixe. Sur un échantillon constitué de 787 demandeurs de prêts, qui auraient presque pu obtenir un prêt dans des conditions normales d'approbation, un peu plus de la moitié se sont vu octroyer des prêts standards de 127 USD (soit 40 % du revenu mensuel brut de l'emprunteur médian), à un taux effectif global (TEG) annuel de 200 %¹⁴.

Les résultats ont été frappants. L'expansion de l'accès au crédit a augmenté le bien-être des emprunteurs. Six à 12 mois après l'octroi du prêt, les revenus étaient plus élevés pour les demandeurs du groupe de traitement, et ces derniers étaient plus susceptibles de garder leur emploi que ceux du groupe témoin. Au total, 26 % des ménages traités ont rapporté une amélioration dans leur consommation alimentaire. Les mesures subjectives ayant trait au pouvoir décisionnel au sein du ménage, à la place dans la collectivité et au degré

général d'optimisme étaient également plus élevées. En outre, au sein de l'échantillon, sur une période de 15 à 27 mois, l'établissement d'un historique de crédit a accru de 19 % les chances d'obtenir un prêt à l'avenir. Tous ces résultats ont été mesurés bien longtemps après le décaissement et le remboursement du prêt.

Épargne¹⁵

Pour étudier les effets des contraintes d'épargne sur les personnes pauvres, Dupas et Robinson (2011) ont collaboré avec la banque villageoise de Bumala au Kenya pour offrir sur une base aléatoire des comptes d'épargne aux propriétaires de petites entreprises.

Les comptes de dépôt ne produisaient pas d'intérêts et les retraits étaient assujettis à de fortes commissions. Ces opportunités d'épargne onéreuses étaient cependant en forte demande, ce qui suggère que les autres solutions existantes étaient pires¹⁶.

Les épargnants potentiels étaient des marchands ambulants, des conducteurs de vélo-taxi et des artisans indépendants qui n'avaient pas encore de compte d'épargne mais souhaitaient en ouvrir. Les chercheurs ont demandé aux sondés de tenir un journal et d'y inscrire des informations détaillées sur les investissements dans leur activité, leurs dépenses et leurs chocs sanitaires¹⁷. Ces informations ont permis ensuite à Dupas et Robinson d'examiner les incidences des comptes d'épargne à l'aune de diverses dimensions.

Les informations produites par la banque révèlent que de nombreuses femmes ont beaucoup utilisé leurs comptes. Par exemple, 25 % des femmes ont accumulé plus de 1 000 KES (14,28 USD) dans ces comptes, une somme considérable si l'on tient compte du revenu journalier, qui est d'environ 2 USD. Certaines femmes ont économisé bien plus. Ces économies ont donné lieu à d'autres résultats positifs. Quatre à six mois après l'ouverture des comptes, les femmes du groupe de traitement avaient réalisé des investissements commerciaux quotidiens de 45 % supérieurs à ceux des femmes

13. Les revenus moyens étaient d'environ 300 USD par mois.

14. Le TEG correspond au taux d'intérêt pour une année tout entière (annualisé) calculé selon la méthode des intérêts composés et incluant les frais ou commissions.

15. La partie 2 examine l'impact des comptes d'épargne associés à des mécanismes de restriction d'accès censés résoudre les problèmes de maîtrise des impulsions de dépense chez les agriculteurs.

16. Sur l'échantillon tout entier, seuls 8 % des sondés ont refusé d'ouvrir un compte ; 39 % ont ouvert un compte mais n'ont jamais effectué de dépôt.

17. Dupas, Karlan et Robinson reproduisent actuellement cette étude dans quatre sites différents : Chili, Malawi, Ouganda et Philippines.

du groupe témoin. Ces résultats laissent entendre que les femmes éprouvent de grandes difficultés à économiser, et que ces difficultés ont un impact important sur leur activité. Aucun impact mesurable n'a été constaté chez les hommes ciblés par l'étude.

En outre, plusieurs catégories de dépenses ont augmenté pour les femmes du groupe de traitement. Les dépenses d'alimentation étaient de 10 à 20 % plus importantes, ce qui suggère une augmentation du revenu. Quant aux dépenses privées quotidiennes, une augmentation de 27 à 40 % a été constatée. Ce dernier résultat suggère aussi une augmentation du revenu, quoique l'on puisse également expliquer cette hausse par une meilleure aptitude des femmes à mettre leur revenu à l'abri des regards, ce qui leur aurait permis d'en dépenser une plus grande part pour leurs propres besoins et ceux de leurs enfants.

Il semble par ailleurs que les comptes d'épargne aient rendu les femmes un peu moins vulnérables aux chocs sanitaires, qui étaient particulièrement fréquents dans cet échantillon. Les journaux tenus par les femmes ont révélé que celles qui n'avaient pas de compte d'épargne étaient contraintes de prélever sur leur fonds de roulement pour couvrir des dépenses sanitaires. Inversement, les épargnantes n'ont pas été contraintes de réduire leurs investissements commerciaux lorsqu'elles devaient réagir à un choc sanitaire, et elles étaient plus susceptibles de faire face aux frais médicaux en cas de maladies plus graves.

L'étude suggère que les comptes bancaires proposés ont effectivement permis d'accroître l'épargne en donnant aux clientes un moyen de résister à la pression des sollicitations externes. Le dépôt d'espèces dans des comptes formels semble avoir atténué le risque d'appropriation de ressources par des parents, amis et voisins¹⁸. Toutefois, dans cette étude, l'effectif de l'échantillon était trop modeste pour tirer des conclusions définitives ; il faudra donc mener d'autres travaux pour accroître la certitude de ce résultat.

Malgré le manque de preuves démontrant les incidences positives du crédit sur le bien-être, les études réalisées à ce jour autorisent à penser que certains ménages pauvres peuvent tirer des bénéfices importants des services financiers dans la mesure où ils les aident à redéfinir les priorités de dépenses. L'étude d'impact sur l'épargne a montré des résultats positifs notables pour les femmes épargnantes. S'il est prématuré de tirer des conclusions définitives, particulièrement sur l'épargne, qui n'a fait l'objet que d'une seule étude d'impact sur un effectif d'échantillon modeste, les résultats donnent aux chercheurs une raison d'aller plus loin. De nouvelles études sont d'ailleurs en cours pour confirmer que ces conclusions s'appliquent à d'autres milieux. Les études de nouvelle génération examinent la conception des produits pour déterminer comment de petits changements peuvent améliorer la situation des clients pauvres.

18. Le terme « formels » est employé ici pour refléter celui employé dans le rapport d'étude original, même si les comptes d'épargne proposés par la banque villageoise de Bumala correspondent davantage à des produits « semi-formels ». En effet, la banque de Bumala n'est pas réglementée par la banque centrale kényane. Elle est affiliée à la banque K-Rep et ses dépôts sont garantis par une centrale privée.

Évaluation des caractéristiques du produit – Questions conceptuelles

Tandis qu'à la une des journaux et des blogs les positions s'affrontent sur l'utilité de la microfinance – ou plus précisément le microcrédit – plusieurs évaluations ont commencé à utiliser les méthodes randomisées pour traiter un certain nombre de questions relatives à la conception du produit. Que se passerait-il si l'on proposait des options de remboursement souples, une période de grâce ou si l'on remplaçait le crédit solidaire par des prêts individuels ? Ces travaux en cours révèlent que les petits détails ont leur importance, et parfois une importance considérable.

La présente section passe en revue une série d'études récentes qui isolent des caractéristiques ou attributs spécifiques pour démontrer que de petits changements au niveau de la conception du produit peuvent donner des résultats très différents. Ces études indiquent comment les prestataires de services financiers peuvent modifier légèrement ou perfectionner leurs produits au bénéfice des clients pauvres et à faibles revenus. Nous considérerons d'abord certaines études qui ont passé en revue plusieurs déclinaisons de produits traditionnels de microcrédit et qui ont effectivement remis en question certains principes méthodologiques du microcrédit. Ensuite, nous examinerons les derniers constats sur l'effet de l'épargne bloquée, des rappels à l'épargne et de l'affectation des comptes.

Conception du microcrédit – Perturber les traditions

Depuis longtemps, on considère que le ciblage des femmes, la caution solidaire et les remboursements hebdomadaires sans période de grâce constituent un ensemble de caractéristiques qui définissent un modèle de microcrédit conventionnel particulièrement robuste à travers l'Asie du Sud et dans d'autres régions du monde. Pour certains prestataires, ces caractéristiques figurent même parmi les facteurs garants de taux d'insolvabilité presque nuls.

Au début du mouvement moderne du microcrédit en particulier, chacune de ces caractéristiques

était considérée comme essentielle pour réduire le risque, chez le prestataire, de crédits octroyés sans garantie, et c'est ce qui a permis à de nombreuses IMF de fonctionner comme des entreprises durables, voire même rentables. La caution solidaire garantit un remboursement en exploitant les avantages offerts par les processus de sélection et de pression par les pairs. On dit que les femmes remboursent mieux leurs prêts que les hommes (Armenariz et Morduch, 2007). (De plus, l'octroi de prêts aux femmes appuie la mission sociale de nombreuses IMF puisque les femmes sont plus susceptibles d'être pauvres que les hommes, et les femmes ont davantage tendance à dépenser leur revenu au bénéfice du ménage et des enfants¹⁹.) Par ailleurs, un remboursement hebdomadaire qui commence juste après le décaissement du prêt diminue le risque de crédit puisqu'il instaure immédiatement une discipline et un modèle de remboursement.

En d'autres termes, ce modèle réussit aux IMF.

En est-il de même pour les emprunteurs ?

De plus en plus, on constate que certaines de ces caractéristiques de conception fondamentales sont peut-être loin d'être parfaites, et qu'elles pourraient même avoir des effets secondaires néfastes. Récemment, certaines études ont passé en revue tour à tour la caution solidaire, les effets des prêts accordés aux femmes, l'importance du calendrier de paiement pour garantir le remboursement, enfin les derniers instruments dont disposent les prêteurs pour évaluer et surveiller la solvabilité des clients. Ensemble, ces résultats permettent de dégager un certain nombre d'observations importantes pour la conception des produits qui peuvent être exploités pour améliorer la situation financière des clients pauvres.

Remise en cause de la caution solidaire

La caution solidaire est au cœur du modèle fondé sur la pression sociale, dont le principe de départ est que les emprunteurs choisissent comme membres

19. Voir Thomas (1990), Engle (1991) et Schultz (1990).

de leur groupe des personnes en qui ils ont confiance. Et pourtant, la caution solidaire présente certains inconvénients tout à fait réels. Si, à cause d'une urgence, un emprunteur du groupe devient insolvable, son système d'appui social et communautaire peut s'effondrer lui aussi.

À partir de 2004, Giné et Karlan (2011) ont réalisé une étude avec Green Bank en milieu rural aux Philippines pour déterminer si la caution solidaire était ou non nécessaire à la gestion du risque d'insolvabilité. Cette étude a analysé ce qu'il se passait lorsque la banque renonçait à son modèle de caution solidaire en faveur d'un nouveau mécanisme de caution individuelle, et lorsque des groupes de nouveaux emprunteurs contractaient des prêts garantis par ce mécanisme.

Les résultats ont montré que cette nouvelle caution individuelle n'avait aucun effet négatif sur les remboursements des deux groupes. La banque a constaté par ailleurs une augmentation de la clientèle touchée puisque davantage de clients, attirés par cette caution individuelle, demandaient des prêts à la banque. L'étude a été élargie à de nouvelles zones, dans lesquelles les groupes s'étaient constitués à l'origine sur un modèle soit solidaire soit individuel. Là non plus, aucune différence de remboursement n'a été constatée, même si les agents de crédit étaient plus réticents à constituer des groupes d'emprunteurs sans caution individuelle. Vu que ce type de résultats dépend largement de l'environnement culturel et des incitations institutionnelles, ils ne sauraient être extrapolés à tort et à travers. Cependant, ils justifient la remise en cause de l'hypothèse selon laquelle la caution solidaire est primordiale si l'on veut accorder aux personnes pauvres des prêts qui seront remboursés comme convenu.

Pour les IMF, un autre élément semble plaider contre la caution solidaire : la persistance d'une faible demande de microcrédit formel. Comme indiqué dans les études d'impact sur le microcrédit citées antérieurement, les personnes pauvres ne se précipitent pas chez les microprêteurs²⁰, et ce malgré le fait que, selon de nombreux témoignages documentés, elles se tournent vers leurs amis, leurs voisins ou les usuriers pour contracter des prêts informels²¹. La faible part de personnes pauvres qui

contractent des prêts formels pourrait s'expliquer par le fait que le modèle de caution solidaire dissuade les personnes ayant une forte aversion au risque et qui ne sont pas disposées à se porter garantes pour leurs pairs²².

Les femmes, les hommes et la rentabilité du capital

Les IMF accordent la majorité de leurs prêts aux femmes en partie parce qu'elles y voient un intérêt commercial, vu que la clientèle féminine obtient les meilleurs taux de remboursement des prêts. Les recherches sur le développement suggèrent aussi que, par rapport aux hommes, les femmes ont tendance à dépenser une plus grande part de leurs revenus dans leur foyer ou pour payer des services bénéficiant à leurs enfants (santé, études, etc.)²³. Ainsi, servir les femmes est à la fois avantageux commercialement et pour accomplir une mission sociale.

Comme indiqué précédemment, la grande majorité des programmes de crédit accordent des prêts théoriquement pour lancer ou exploiter une entreprise. Ils considèrent que ces prêts répondent à un besoin critique puisque, dans les quartiers pauvres, les emplois du secteur formel sont rares et parce que les femmes pauvres et sans emploi ont rarement tout le capital nécessaire pour investir dans des stocks ou acheter des équipements pour monter une activité ou réaliser les investissements nécessaires aux objectifs de croissance. Théoriquement, le fait de donner aux femmes des prêts, de la trésorerie ou du matériel pour leurs entreprises les libère de certaines contraintes financières et les aide à exploiter des pistes commerciales.

Dans la pratique cependant, l'accès au capital ne semble pas avoir l'effet majeur sur les revenus des femmes que les experts du développement avaient présumé. Les trois études sur l'impact du microcrédit réalisées en Inde, aux Philippines et au Maroc démontrent que le fait d'accroître l'accès au crédit n'a aucune incidence sur les bénéfices dégagés par les entreprises appartenant à des femmes (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010 ; Karlan et Zinman, 2011 ; Crépon, Devoto, Duflo et Parienté, 2011).

20. En effet, le taux de recours aux prêts offerts par les IMF n'était que de 16 % en zone rurale marocaine (Crépon, Devoto, Duflo et Parienté, 2011) et de 18,6 % en zone urbaine indienne (Banerjee, Duflo, Glennerster et Kinnan, 2010).

21. Voir Collins, Morduch, Rutherford et Ruthven (2009).

22. Il est probable que le contexte contribue largement aux effets de l'approche solidaire du prêt de groupe et, à ce titre, tous les ouvrages spécialisés ne s'accordent pas. Par exemple, une étude de la Banque mondiale (Carpena, Cole, Shapiro et Zia, 2010) exploite une expérience naturelle et démontre certaines incidences positives des prêts de groupe.

23. Voir, par exemple, Engle (1991).

Une étude réalisée en 2008 par de Mel, McKenzie et Woodruff sur la rentabilité du capital dédié aux entreprises au Sri Lanka a révélé une rentabilité effective moyenne du capital de 5,7 % par mois – un chiffre considérablement supérieur au taux d'intérêt du marché – et une variation de la rentabilité en fonction de l'aptitude, de la liquidité du ménage et du sexe du propriétaire. Dans une étude de suivi (2009), ces chercheurs montrent que les entreprises détenues par des femmes n'ont généré aucun rendement à partir des subventions en nature ou en espèces, alors que les hommes sondés dans l'étude ont perçu des gains importants, toutes subventions confondues. Ces résultats auraient toutefois pu être entièrement expliqués par le contexte puisque, au Sri Lanka, seules 35 % des femmes font partie de la population active et sont susceptibles de choisir des secteurs à faible rentabilité pour leur activité (Banque mondiale n.d.).

Pour mettre à l'épreuve ces conclusions dans une zone où les femmes sont plus présentes, McKenzie et Woodruff se sont alliés à Fafchamps et Quinn de l'université d'Oxford pour étudier des entrepreneurs et entrepreneuses au Ghana, un pays où 74 % des femmes font partie de la population active (Banque mondiale, n.d.). Au Ghana, les chercheurs ont donné des subventions soit en espèces soit sous forme de stocks ou de matériel à des hommes et femmes chefs d'entreprise, pour déterminer si les subventions en espèces avaient un effet différent de celui des subventions en nature, et si les femmes réagissaient différemment des hommes²⁴. Dans les deux cas, les chercheurs ont constaté une différence.

Au Ghana comme au Sri Lanka, les subventions en espèces accordées aux entrepreneuses n'ont produit aucune rentabilité du capital. Au Ghana cependant, les dons en nature accordés aux femmes sous forme de stocks ou d'équipement ont dégagé une rentabilité moyenne significative. Les chercheurs ont constaté que, lorsqu'elles recevaient de l'argent comptant, les femmes investissaient une moindre partie du don dans leur activité, et le dépensaient

pour acheter des articles ménagers ou couvrir d'autres dépenses. En outre, ils ont découvert un détail d'importance : les taux de rentabilité élevés des dons en nature n'étaient observés que chez les femmes qui possédaient dès le début des entreprises plus grandes et dégageant des bénéfices plus élevés. Les femmes qui percevaient des bénéfices inférieurs à la moyenne (environ 1 USD par jour) ne dégageaient aucun bénéfice, toutes subventions confondues. En revanche, les subventions tant en espèces qu'en nature ont permis aux hommes entrepreneurs de dégager une forte rentabilité du capital.

Ces résultats de l'étude menée au Ghana sont certainement plus encourageants pour les femmes à la tête de microentreprises que les résultats antérieurement constatés au Sri Lanka. Cependant, même au Ghana, seules les entreprises d'une certaine taille appartenant à des femmes ont dégagé des bénéfices. Ainsi, dans la population globale, les femmes ne sont pas toujours capables, réellement ou potentiellement, de transformer le capital en bénéfices et, généralement, les hommes tendent à avoir plus de réussite.

Ces résultats suggèrent aux IMF des pistes pour ajuster leur clientèle cible ou la façon dont elles structurent leurs produits. Les IMF peuvent avoir plus d'impact sur leur clientèle féminine si elles parviennent à identifier et cibler parmi les demandeuses de crédit les plus performantes d'entre elles. C'est utile pour savoir non seulement quels sont les clients qui peuvent réussir mais aussi pour la capacité des IMF à offrir des produits plus souples. S'ils connaissent le revenu potentiel de leur clientèle, les prêteurs peuvent modifier le profil de risque aussi bien que le taux d'intérêt. Cette information peut même permettre aux institutions d'ajouter l'offre de « microfonds propres » à leur portefeuille de produits, à condition toutefois qu'elles trouvent des moyens efficaces pour analyser les performances de l'entreprise. L'heure est peut-être venue pour les prestataires de microfinance de refonder leurs produits de prêt et reconnaître ce que beaucoup savent déjà : les prêts servent souvent à couvrir des besoins non commerciaux²⁵.

24. Fafchamps, McKenzie, Quinn et Woodruff (2011) accordent des subventions plutôt que des prêts parce que de nombreuses banques demandent que leurs clients soient déjà chefs d'entreprises ou qu'ils aient une idée de lancement d'activité que les banques considèrent comme fiable ; de même, les entrepreneurs qui ont recours au crédit sont peut-être mieux disposés à prendre des risques. La conséquence de ces deux facteurs peut être une population sondée plus douée ou plus susceptible de réussir que la population moyenne, et c'est la raison pour laquelle les chercheurs travaillent avec des personnes qui sont déjà entrepreneurs et leur accordent des subventions pour éviter tout biais.

25. Comme indiqué précédemment, dans la pratique, les clients pauvres utilisent les prêts non seulement pour investir dans leur activité mais aussi pour gérer leur trésorerie personnelle, pour faire face aux urgences et pour lisser leur consommation. Même si la théorie de l'impact est tout à fait différente, l'emploi du microcrédit ou de l'épargne pour lisser la consommation peut largement contribuer au bien-être général des clients.

Choisir le bon moment – délai de remboursement

Quelle que soit la taille de leur activité, pour la développer, les entrepreneurs doivent souvent réaliser des investissements et attendre qu'ils fructifient. Pourtant, la rigidité des programmes habituels de microcrédit, qui prévoient des remboursements hebdomadaires ou mensuels dès la semaine ou le mois qui suivent le décaissement, peut ne pas laisser suffisamment de temps pour que les investissements portent leurs fruits. En fait, de nombreux bénéficiaires de prêts mettent de côté dès le début une partie de la somme pour couvrir les tout premiers remboursements. Par conséquent, les clients n'investissent pas l'intégralité des fonds et ils peuvent même éviter certains investissements qui nécessitent plus de temps pour produire un rendement.

Lorsque Field, Pande, Papp et Rigol (2011) ont analysé aux États-Unis des produits de prêt aux petites entreprises, ils ont constaté que les prêts commerciaux sont conçus de manière à octroyer une période de grâce de quelques mois entre le moment où les fonds sont décaissés et l'échéance du premier remboursement. Aux États-Unis, entre 13 et 15 % des prêts aux entrepreneurs sont impayés, contre 2 à 5 % dans le cas des emprunteurs de microcrédit dans les pays en développement, soit une différence considérable du risque d'insolvabilité pour le prêteur. Et pourtant, la question clé – un assouplissement des conditions de remboursement correspond-il à un bénéfice accru tout en permettant au prêteur de gérer convenablement son risque d'insolvabilité? – est suffisamment importante sous l'angle du développement pour mériter qu'on s'y attarde.

En Inde, dans l'État du Bengale-Occidental, les chercheurs (2011) ont comparé les résultats de deux groupes d'emprunteurs de microcrédit auprès de Village Welfare Society. Le premier groupe a reçu un produit traditionnel de microcrédit, assorti de remboursements semi-hebdomadaires qui commençaient immédiatement après le décaissement du prêt, et le second groupe a bénéficié d'une période de grâce de deux mois avant le premier remboursement.

Les membres du groupe bénéficiant de la période de grâce ont investi une somme plus élevée (+ 6 %) dans leur activité que les emprunteurs privés de ce délai et, deux ans après l'octroi des prêts, les emprunteurs du premier groupe ont perçu un

surplus de bénéfice de 30 %. Pour les emprunteurs bénéficiant de la période de grâce, les revenus du ménage étaient également supérieurs en moyenne.

Toutefois, la moyenne des résultats occulte des variations significatives au sein du premier groupe. En effet, l'augmentation moyenne des bénéfices de 25 % était pour une grande partie due aux excellentes performances de remboursement d'une petite fraction des femmes ayant bénéficié de la période de grâce. Malheureusement, ces excellents résultats chez certaines ont été contrebalancés par de fortes pertes chez d'autres – 9 % des personnes bénéficiant de la période de grâce ont fini par ne pas rembourser leur prêt, contre un taux d'impayés de 2 % chez les individus privés de délai.

En 2008, la Village Welfare Society a participé à une étude qui mesurait les effets de réunions hebdomadaires ou mensuelles sur le remboursement des prêts (travaux dirigés par Feigenberg en collaboration avec Field et Pande). Lorsque les chercheurs ont constaté que les réunions mensuelles n'avaient pas d'impact négatif sur le remboursement, la banque est passée à des réunions mensuelles, car les économies étaient notables sur le plan de l'exploitation.

Ces résultats démontrent encore une fois les perspectives très prometteuses tant pour les emprunteurs performants que pour les institutions qui les desservent. Les banques pourraient donc proposer les prêts aux entreprises en accordant une période de grâce de deux mois à tous les emprunteurs que cela intéresse, en augmentant toutefois le taux d'intérêt sur ces prêts de sorte qu'il compense les pertes dues aux impayés. On ne connaît pas précisément l'effet d'une telle majoration des taux sur la demande.

Il existe une autre solution, un peu plus subtile, qui est d'identifier les éventuels emprunteurs à fort potentiel avant d'établir les conditions du produit. Ce service personnalisé ouvre la voie à un produit ciblé – soit un prêt soit des microfonds propres – et modelé en fonction des bénéfices potentiels du particulier, qui personnalise en conséquence le montant du prêt, ses modalités et son prix.

Le rôle de l'emprunteur – la conception du produit passe par une sélection des clients

Les prestataires de services financiers gagneraient largement à adopter une technique ou un instrument qui leur permettrait de prévoir qui seront leurs clients performants. Banerjee, Duflo, Glennerster et

Kinnan (2010) ont fait une analyse poussée de données d'impact sur le microcrédit tirées de l'étude menée à Hyderabad. Cet exercice leur a permis de dégager certaines caractéristiques communes aux individus de leur échantillon qui étaient plus aptes à créer une entreprise, mais ils n'ont pas réalisé d'essais pour savoir si, lorsqu'elles servaient d'outil de sélection, ces informations pouvaient effectivement prédire que l'utilisation du prêt serait fructueuse.

Pour Khwaja, de la Harvard Kennedy School, créer cet outil de sélection est une priorité. Ses travaux se concentrent sur les petites entreprises des pays en développement, des entreprises auxquelles le microcrédit ne suffit plus mais qui n'ont toujours pas les garanties et la taille nécessaires pour obtenir aisément un financement auprès d'une banque traditionnelle. En général, ces entreprises ont de grandes difficultés à dépasser le niveau micro parce qu'elles ne disposent pas de capitaux d'investissement.

Cette absence de petites entreprises formelles a donné naissance à l'expression « *missing middle* » ; elle constitue un problème non seulement pour les personnes pauvres à fort potentiel, qui sont capables de se développer mais manquent des fonds nécessaires, mais aussi pour les entrepreneurs pauvres qui éprouvent des difficultés à augmenter les revenus tirés de leur petite activité. Les microentrepreneurs à fort potentiel ont besoin de financement et les banques qui les desservent ont besoin d'un moyen peu onéreux et fiable pour sélectionner les candidats et choisir ceux qui ont le plus grand potentiel de réussite.

Le défi n'est pas des moindres. Les banques et les sociétés de capital-risque qui accordent généralement des prêts aux entreprises analysent les idées qui leur sont présentées pour en estimer la valeur et évaluent la capacité de remboursement de l'entrepreneur en examinant son historique de crédit et son dossier commercial, ou en procédant à une évaluation approfondie de son idée commerciale. Malheureusement, ces solutions ne sont pas applicables aux microentreprises en raison de leur petite taille et des faibles rendements escomptés. Quant aux petites entreprises, les banques doivent nécessairement connaître les idées, les compétences et la fiabilité de l'emprunteur.

Khwaja s'est intéressé prioritairement au potentiel des outils automatisés d'évaluation du profil psychologique qui permettent de mesurer l'aptitude et la sincérité d'un entrepreneur. Le test de profil psychologique est fondé sur les techniques

employées par les services des ressources humaines dans les pays industrialisés. Ces tests sont répandus dans d'autres contextes et difficiles à déjouer ; en général, leurs résultats sont corrélés à la réussite entrepreneuriale.

Pour éprouver leur utilité dans les décisions de financement en faveur des microentreprises à fort potentiel, Khwaja a réalisé un certain nombre d'essais à travers le monde pour déterminer si les techniques de profil psychologique permettent effectivement de distinguer des entrepreneurs à fort potentiel, qui ont de bonnes idées et de fortes capacités entrepreneuriales et qui sont honnêtes. Khwaja et ses collaborateurs ont donc conçu un test de profil psychologique informatisé d'une durée de 30 à 40 minutes pour mesurer l'intelligence du sujet, ses compétences professionnelles pratiques et implicites et son caractère ou ses caractéristiques psychologiques (est-il honnête ? Comment voit-il le monde, etc. ?). À ce jour, plus de 2 000 entrepreneurs dans sept pays ont subi cet examen. Ils représentent une diversité d'expériences et de besoins (les montants de prêt demandés vont de 2 000 USD à 150 000 USD). Les données pilotes des travaux de Khwaja démontrent que la valeur prédictive du test est au moins égale à celle des modèles de *scoring* employés dans les pays industrialisés, et qu'il permet effectivement de prédire une réussite financière des chefs de microentreprises ou petites entreprises sans historique de crédit.

Le test révèle aussi certains indicateurs non intuitifs d'échec commercial. Par exemple, les sujets qui ont obtenu un score d'intelligence élevé ont dégagé moins de bénéfiques ; l'honnêteté correspond aussi à des bénéfiques inférieurs à la moyenne et, dans les deux cas, ces effets sont plus prononcés chez les femmes que chez les hommes. Les indicateurs de succès semblent plus évidents. Les individus fortement motivés réussissent mieux, et ceux qui possèdent des compétences entrepreneuriales réussissent mieux que la moyenne, quoique modérément.

Contraindre l'emprunteur à faire le travail

La méthode employée par Khwaja impose au prêteur la charge de collecter et d'évaluer cette information, puis de l'exploiter pour prendre une décision de financement. Giné, Goldberg et Yang empruntent un chemin différent.

Giné, Goldberg et Yang (2011) ont analysé les conséquences, sur le comportement de l'emprunteur, d'une capacité accrue de l'institution de crédit

à rejeter les demandes de prêt d'emprunteurs ayant un mauvais historique de crédit et à récompenser les bons emprunteurs par des crédits plus importants. Leur étude cible les cultivateurs de paprika en zone rurale au Malawi, où la caution solidaire et les remboursements fréquents sont peu pratiques puisque les mauvaises récoltes touchent tout le monde dans une région et parce que les recettes agricoles issues de cette culture de rente arrivent en bloc. De même, le Malawi ne possède pas de système central d'identification, ce qui fait que les emprunteurs insolubles arrivent facilement à bénéficier d'autres prêts, soit en utilisant un autre nom soit en sollicitant un crédit ailleurs. Tous ces facteurs font qu'il est difficile pour un prêteur d'utiliser l'accès au crédit pour stimuler le remboursement, le client sachant que le non-remboursement n'aura probablement aucune répercussion grave.

Les chercheurs ont essayé d'améliorer la capacité du prêteur à identifier les emprunteurs grâce à des identifiants biométriques. Ainsi, les demandeurs de l'étude ont répondu à des questions sur leur entreprise, leurs antécédents d'emprunt et leur ménage ; ils ont également assisté à un exposé sur l'importance d'un bon historique de crédit pour s'assurer l'octroi de futurs prêts. Ensuite, on a prélevé les empreintes digitales de certains emprunteurs à qui on a expliqué que leur empreinte serait utilisée pour les identifier à l'avenir.

Les données rassemblées au début de l'étude ont permis d'identifier les emprunteurs jugés a priori à haut risque, en fonction de la probabilité de réussite de leur activité et de leur comportement probable de remboursement. L'enregistrement des empreintes a donné lieu, chez les emprunteurs pour lesquels on avait estimé de faibles probabilités de remboursement, à un changement de comportement considérable. Dans ce groupe, les emprunteurs ont contracté des prêts plus modestes lorsqu'ils savaient qu'ils pouvaient être identifiés par leur empreinte digitale ; leur probabilité de rembourser leur prêt, dans les délais et à terme, était supérieure par rapport à des emprunteurs de profil similaire dans le groupe témoin.

Les emprunteurs ainsi fichés dans le groupe à haut risque ont également consacré plus de terres à la culture du paprika (la culture que le prêt en nature devait financer en principe) et investi davantage d'intrants, comme les engrais, dans la culture de paprika. Hormis un meilleur comportement de remboursement chez les emprunteurs à haut risque, le système d'identification par les empreintes peut

aussi offrir aux bons emprunteurs des avantages si leur historique de crédit favorable peut être conservé et utilisé de sorte à bénéficier de meilleures conditions d'emprunt dans d'autres institutions.

Conception du produit d'épargne

Dès 1999, Rutherford a démontré que les personnes pauvres étaient des gestionnaires financiers dynamiques : ils cherchent des moyens de constituer une épargne « a priori » ou « a posteriori » (en contractant un prêt puis en le remboursant plus tard à partir d'économies futures). Si les pauvres économisent effectivement, pourquoi n'utilisent-ils pas cette épargne pour financer leurs investissements d'entreprise ?

Selon les experts, les personnes pauvres qui ont des revenus variables peuvent connaître des difficultés pour accumuler suffisamment d'argent pour créer une entreprise, mais l'exploitation de l'activité ne devrait pas nécessiter de financement extérieur puisque de nombreuses microentreprises dégagent des bénéfices importants. Une étude réalisée par Ananth, Karlan et Mullainathan (2007) a révélé qu'il n'était pas si difficile pour les marchands de légumes en Inde – qui financent généralement l'achat quotidien de stocks par des prêts contractés auprès d'un usurier – d'économiser chaque jour à partir de leur activité une très faible somme, soit l'équivalent du prix d'une tasse de thé. En l'espace de 28 jours, ces marchands peuvent économiser la même somme qu'ils empruntent chaque jour. À ce stade, ils n'auraient plus besoin d'emprunter auprès de l'usurier et pourraient donc utiliser leurs économies pour acheter des marchandises, ce qui leur permettrait d'économiser encore plus puisqu'ils ne paieraient plus le taux d'intérêt élevé imposé par l'usurier (Ananth, Karlan et Mullainathan, 2007). Et pourtant, ces marchands de légumes ne le font pas. Ananth, Karlan et Mullainathan ont essayé plusieurs techniques différentes pour pousser les marchands à utiliser leurs économies pour exploiter leur activité. Par exemple, ils ont essayé de leur donner une subvention « d'appoint » qui rétablit l'épargne après une urgence. Ils ont également proposé des séances d'éducation financière au cours desquelles ils apprenaient aux marchands les effets combinés d'une épargne accrue et de la réduction des intérêts à payer, en partant du principe que les marchands ne comprenaient pas tout à fait combien l'usurier leur coûtait. Et pourtant, rien ne semblait changer la pratique habituelle consistant à recourir à des emprunts à répétition auprès de l'usurier.

La psychologie propose un certain nombre de théories qui expliquent pourquoi les gens n'économisent pas suffisamment pour réaliser des investissements productifs et ce, bien qu'ils aient apparemment les moyens de le faire. Selon une théorie, certains individus valorisent simplement plus le présent, et préfèrent donc dépenser l'argent dont ils disposent immédiatement au lieu de constituer une épargne. L'avenir étant inconnu, ils ne voient pas l'intérêt d'envisager une telle épargne. Une autre possibilité est que les individus veulent économiser mais, en raison d'un manque de maîtrise de soi, il leur est difficile de résister à la tentation de dépenser un surplus d'argent aujourd'hui au lieu de l'économiser en prévision d'un besoin futur. Le manque d'épargne peut aussi s'expliquer par un manque d'attention, puisque les gens ne parviennent pas à prévoir leurs besoins d'argent futurs. Enfin, il faut considérer la situation, bien réelle, des « moins pauvres », qui font l'objet de fortes pressions de la part de parents et d'amis pour partager des aubaines (relatives) ou contribuer quotidiennement au paiement de frais périodiques ou d'urgence qui entament leurs économies. Par conséquent, les innovations dans la conception de produits d'épargne ont pour objet d'aider les épargnants à surmonter une ou plusieurs de ces difficultés.

L'épargne bloquée

Les comptes d'épargne bloqués figurent parmi les grandes innovations des travaux réalisés récemment pour aider les personnes pauvres à économiser. Ces comptes d'épargne obligent l'épargnant à déposer une certaine somme dans un compte bancaire et à renoncer à y accéder pour un temps, généralement jusqu'à une certaine date ou jusqu'à constitution d'une certaine somme. Ce système est utile dans la mesure où il protège l'argent tant des impulsions des épargnants que des membres de la famille et voisins. Ashraf, Karlan et Yin (2006) ont mené une étude sur les comptes d'épargne bloqués aux Philippines qui révèle leur efficacité à augmenter l'épargne, surtout chez les gens qui ont des difficultés à maîtriser leurs impulsions de dépense.

Récemment, d'autres études ont analysé la manière dont un produit d'épargne bloqué aide les agriculteurs à adopter l'emploi d'engrais et à investir davantage dans leurs cultures. Comme le démontrent certaines évaluations randomisées, les agriculteurs peuvent obtenir des rendements largement supérieurs sur leurs récoltes en adoptant des mesures modestes, comme l'emploi d'engrais à des

moments précis de la saison de croissance. Duflo, Kremer et Robinson (2008) montrent que, chez les cultivateurs de maïs dans l'ouest du Kenya, le rendement annualisé d'une demi-cuillerée à café d'engrais répandue en surface (lorsque le plan de maïs arrive au genou) approchait les 70 % par an.

Malgré ces preuves, peu d'agriculteurs utilisent l'engrais de manière systématique, en grande partie parce qu'ils gagnent tout leur revenu annuel au moment des récoltes et qu'il ne leur reste pas suffisamment d'argent pour acheter cet intrant au moment de la plantation. Dans une étude de suivi, Duflo, Kremer et Robinson (2010) montrent comment un simple produit d'épargne bloqué peut augmenter l'emploi d'engrais. Un agent de terrain a rendu visite aux agriculteurs immédiatement après les récoltes et leur a proposé de leur vendre un bon d'échange contre de l'engrais, au prix normal mais avec livraison gratuite. Les résultats montrent que la livraison gratuite en début de saison augmente l'emploi d'engrais de 47 % à 70 %.

Pour évaluer cet effet, un deuxième groupe de traitement a reçu la même proposition de livraison gratuite plus tard durant la saison, tandis qu'un troisième s'est vu proposer une subvention de 50 % plus tard durant la saison. Si les agriculteurs pensaient de manière complètement rationnelle, l'effet de la livraison gratuite plus tard dans la saison aurait dû être le même que plus tôt, et l'effet de la subvention plus marqué. Cependant, l'effet du mécanisme d'épargne bloquée s'est révélé supérieur à l'offre de livraison gratuite plus tard durant la saison, même avec une subvention de 50 % sur l'engrais.

Forts de ces observations, Brune, Giné, Goldberg et Yang (2011) ont calculé les effets de l'accès à un compte d'épargne en partie bloqué en tant qu'incitation à l'épargne parmi les exploitants de cultures de rente à Malawi. L'évaluation a permis aux agriculteurs de placer de l'argent dans un compte spécial dont les retraits étaient limités à des périodes déterminées. L'objectif était d'aider les agriculteurs à acheter des intrants en exerçant plus de contrôle sur leurs impulsions et sur les pressions exercées par leur réseau social. Dans l'étude, les agriculteurs du groupe de traitement ont été choisis au hasard pour recevoir de l'aide en ouvrant soit un compte d'épargne ordinaire soit un compte ordinaire bloqué.

Les résultats de l'évaluation démontrent que le mécanisme de verrouillage a eu des effets largement positifs sur le montant des dépôts et retraits effectués immédiatement avant la période de plan-

tation. En moyenne, l'effet net sur les dépôts (solde d'épargne) était positif quoique statistiquement non significatif. En plus d'augmenter les sommes placées en épargne avant la période de plantation, le mécanisme d'immobilisation a eu d'autres effets intéressants. Les agriculteurs appartenant à ce groupe de traitement ont enregistré une augmentation de 26 % de l'emploi d'intrants agricoles, de 22 % de la valeur des produits récoltés durant la récolte suivante, et de 17 % de la totalité des dépenses du ménage durant les 30 jours précédents. Les agriculteurs qui n'ont pu ouvrir que le compte ordinaire ont révélé des incidences plus faibles ou non significatives sur les mêmes indicateurs, ce qui suggère que le mécanisme de blocage a largement contribué à ces résultats.

Les comptes d'épargne bloqués aident moins cette communauté d'agriculteurs à accroître la maîtrise de leurs propres impulsions qu'à soustraire l'argent au réseau social (quelles qu'en soient les conséquences)²⁶. Les données de l'étude montrent que les sommes effectivement déposées dans les comptes d'épargne étaient très faibles, ce qui exclut donc l'hypothèse qu'ils servent à limiter les choix de dépenses chez les personnes manquant de maîtrise. De plus, chez les participants désignés comme ayant des difficultés à maîtriser leurs dépenses, les effets n'étaient pas différents de ceux expérimentés par leurs pairs. Inversement, les comptes d'épargne bloqués ont eu des effets plus marqués sur les ménages plus fortunés, un sous-groupe plus exposé aux pressions de l'entourage. La présence d'un mécanisme de blocage a peut-être permis aux agriculteurs d'affirmer à juste titre que l'argent était hors de leur portée.

Les rappels à l'épargne – Faire de demain une réalité aujourd'hui

Au-delà des produits d'épargne bloqués, il existe d'autres produits d'épargne novateurs dont la mission est de combattre la tendance à dépenser des ressources modestes au lieu de les économiser, en faisant de l'avenir une vision plus réelle et plus actuelle. Ces produits novateurs tentent de rappeler à l'épargnant ses buts à long terme, en partant du principe que les personnes sont distraites par le quotidien et ont besoin d'aide pour se rappeler et

hiérarchiser convenablement en prévision de demain. Par exemple, dans certaines activités de promotion des comptes d'épargne, on demande aux épargnants quels sont leurs objectifs d'épargne, puis on cherche à leur rappeler ces objectifs régulièrement. Ou encore, on a demandé à des épargnants d'apporter une photographie représentative de leur objectif, par exemple une nouvelle bicyclette ou un nouveau réchaud. Ensuite, la banque a créé des puzzles avec les photos et donné à l'épargnant une pièce à chaque dépôt d'argent (Karlan, McConnell, Mullainathan et Zinman, 2011).

Récemment, quatre études ont analysé les effets de deux démarches différentes pour donner aux épargnants une idée plus concrète du futur : la première démarche est d'utiliser des rappels, et la seconde de proposer des comptes affectés à des objets précis.

Les études sur les rappels à l'épargne ont été menées au Pérou, en Bolivie et aux Philippines, où l'on a adressé soit des lettres aux épargnants (Pérou) soit des SMS (Bolivie et Philippines) pour leur rappeler d'économiser. Karlan, McConnell, Mullainathan et Zinman (2011) ont diversifié les messages pour tester l'effet de libellés différents. Certains épargnants ont reçu des messages génériques qui les poussaient à épargner ; d'autres ont reçu des messages portant sur un article particulier, que l'épargnant avait déclaré vouloir acheter avec les économies réalisées.

Les études ont démontré que les rappels augmentaient le solde d'épargne global moyen de 6 %, ce chiffre atteignant même 16 % chez les épargnants péruviens lorsque le rappel portait sur un objectif d'achat particulier. Lorsque les rappels étaient faits par SMS et automatiquement exécutés, le coût d'utilisation des rappels à l'épargne était très faible, et les rappels par SMS constituaient un moyen très rentable d'accroître l'épargne.

L'affectation des comptes a provoqué chez les participants de l'étude dans l'est du Ghana un taux de rentabilité encore plus élevé²⁷. Depuis longtemps, on utilise la technique d'affectation pour allouer des fonds à des buts différents, et une telle technique peut être très efficace pour éviter que les fonds alloués par exemple au paiement du loyer soient détournés à d'autres fins. Certaines personnes ont recours au calcul mental lorsqu'elles allouent des fonds, tandis que d'autres placent de l'argent liquide

26. Il faut noter l'importance de ce résultat, qui sous-entend une tension entre le bien-être de l'individu et celui de la collectivité. L'introduction d'un mécanisme d'épargne bloquée est peut-être efficace pour les personnes qui l'utilisent, mais elle peut aussi nuire à certains membres de leur réseau social.

27. Étude menée par Karlan, Osei-Akoto, Osei et Udry (à paraître).

dans des enveloppes ou des bocaux différents. En gardant à l'esprit cette technique, les chercheurs ont posé des questions aux clients existants de la banque rurale de Mumuadu dans l'est du Ghana sur leurs objectifs d'épargne ; ils ont proposé à certains d'ouvrir d'autres comptes d'épargne séparés intitulés « éducation », « entreprise », « habitat » ou une autre catégorie. L'étude a révélé que les épargnants habilités à ouvrir des comptes de ce type avaient épargné 31 % d'argent en plus en moyenne que ceux du groupe témoin, le plus grand effet étant constaté dans les comptes intitulés « éducation ».

Les effets marqués de l'épargne bloquée, des rappels par SMS et des comptes affectés démontrent que de petits ajustements au niveau de la conception peuvent aider les personnes pauvres à épargner plus et, parfois, à utiliser ces fonds économisés pour générer des revenus.

Le produit financier Plus : de meilleurs résultats grâce à de meilleures compétences

De nombreuses IMF utilisent les réunions hebdomadaires ou mensuelles de remboursement avec leurs clients pour leur enseigner d'autres compétences utiles. On ne saurait faire un exposé exhaustif sur la conception des produits financiers sans aborder ces services complémentaires qui jouent un rôle vis-à-vis de la conception.

Les services complémentaires – parfois regroupés sous le terme de « microfinance plus » – varient considérablement sur le plan thématique et des objectifs. Parmi ces programmes, certains offrent des compétences secondaires utiles, comme l'éducation sanitaire, le but étant d'aider les clients à éviter ou atténuer les effets d'événements perturbateurs sur leur revenu ou leur épargne. D'autres veulent doter les clients de compétences commerciales ou de gestion financière qui leur serviront à améliorer leurs activités génératrices de revenus.

Le manque de connaissances financières et de notions essentielles de comptabilité pourrait éventuellement expliquer le fait que les personnes pauvres dans leur ensemble n'augmentent pas considérablement leurs revenus lorsqu'elles ont accès au crédit formel – elles n'ont peut-être pas les compétences nécessaires pour comparer les rendements probables de différents investissements et pour prendre des décisions en conséquence. Et pourtant,

on dénombre peu de preuves concrètes des effets de la formation à la gestion d'entreprise ou à la gestion financière sur les entrepreneurs pauvres. Karlan et Valdivia (2011) ont révélé, dans une étude menée au Pérou sur les microemprunteurs, qu'un programme de formation à la gestion avait eu des effets positifs. Cependant, un article de Cole et Shastry (2009) sur les acteurs des marchés des produits d'épargne et d'investissement aux États-Unis révèle que le niveau d'instruction et la capacité cognitive du participant sont corrélés à des gains positifs, mais que la formation aux notions financières n'a aucun effet.

Aucune conclusion n'ayant pu être formulée sur l'utilité des formations aux notions financières et de gestion, Drexler, Fischer et Schoar (2010) ont voulu déterminer si une éducation financière pouvait améliorer les résultats commerciaux de petites entreprises en République dominicaine. Ils ont mis à l'épreuve l'effet de deux initiatives distinctes : une formation aux règles comptables traditionnelles, fondées sur des principes, enseignées dans les programmes dispensés par des organisations comme Freedom from Hunger et BRAC, et une sensibilisation aux simples principes empiriques de comptabilité, qui revenait essentiellement à dire aux chefs d'entreprise de tenir des registres personnels et commerciaux séparés.

Les chercheurs ont découvert que les chefs d'entreprise qui avaient reçu la formation empirique avaient appliqué des principes comptables rationnels plus souvent que leurs homologues. Par exemple, ils étaient plus susceptibles de séparer les comptes et la trésorerie du ménage de celle de l'entreprise, de tenir des registres et de calculer leurs recettes ; ils étaient aussi moins susceptibles de commettre des erreurs lorsqu'ils rapportaient leurs résultats. Par ailleurs, ceux qui ont reçu des séances de formation empirique ont perçu plus de revenus que leurs homologues, surtout durant les « mauvaises » semaines.

Bien que les chercheurs aient veillé à ne pas extrapoler leurs conclusions au-delà du groupe spécifique sur lequel ils ont enquêté, les résultats qui se dégagent de cette étude comparative suggèrent néanmoins que si l'on veut former des chefs d'entreprise pauvres aux pratiques financières rationnelles, il vaut mieux s'en tenir au strict minimum.

La microassurance et la structure décisionnelle au sein des ménages

Tout au long de leur vie, les personnes pauvres s'exposent à des risques considérables et, à l'heure actuelle, des efforts majeurs sont déployés pour élargir l'accès à des produits d'assurance qui améliorent les mécanismes traditionnels de partage du risque et les réseaux d'assurance informels pour aider les ménages pauvres à supporter les chocs climatiques et l'irrégularité des revenus agricoles. En théorie, la microassurance – offerte aux personnes pauvres au moyen de primes peu onéreuses et/ou de faibles plafonds de couverture – devrait être fortement demandée puisqu'elle remplit une fonction de protection sociale pour les familles pauvres exposées aux aléas des récoltes, à la mortalité du bétail et aux chocs climatiques et sanitaires. Cette partie du document présente quelques résultats de recherche qui sont encourageants sur le plan de l'innovation en microassurance. En effet, les résultats des dernières études suggèrent qu'elle a des incidences positives sur les ménages pauvres mais que le faible taux de participation enregistré, même lorsque les produits proposés sont efficaces, démontre que la conception même d'un produit revêt une importance considérable.

La conception du produit est importante

Lorsque l'on veut concevoir de bons produits d'assurance, la difficulté réside, en partie, dans les problèmes d'asymétrie informationnelle, c'est-à-dire lorsqu'une partie détient plus d'informations que l'autre. D'une part, les personnes qui sont protégées contre le risque se comportent parfois d'une manière différente de si elles y étaient entièrement exposées (c'est ce que les assureurs appellent le « risque moral »). Ensuite, les individus qui sont exposés à un risque supérieur sont peut-être davantage enclins à contracter une assurance, ce qui n'est pas un problème tant que l'assureur est en mesure d'imposer des primes individuelles plus élevées pour couvrir ce risque. Toutefois, si la compagnie d'assurance est incapable d'identifier les individus qui présentent un risque supérieur, elle augmente la prime pour tout le monde. Ces asymétries informationnelles peuvent pousser les primes à la hausse et contribuer à un faible taux de recours aux produits.

Sur le plan de la conception des produits, il n'existe pas de solution imparable pour éliminer ce problème d'asymétrie informationnelle, même si, en théorie, il est plus facile d'assurer certains types de risques que d'autres. On distingue parmi eux l'assurance-précipitations (Karlan et Morduch, 2009 ; Banerjee et Duflo, 2011). Ce produit d'assurance paie un montant déterminé lorsque la pluie, dont le volume est mesuré par une station météorologique locale, est inférieure ou supérieure à des seuils préalablement établis. Étant donné que la pluviosité est indépendante de la volonté des clients d'assurance, leur comportement n'influe pas sur l'éventualité d'un dédommagement (élimination du risque moral). Par ailleurs, l'assurance-précipitations est plus simple et moins chère à administrer que bien d'autres produits d'assurance. Étant donné que la pluie est un événement d'ordre public, les ménages assurés n'ont pas besoin de remplir des formulaires de demande d'indemnisation et les compagnies d'assurance n'ont nul besoin de passer du temps et d'employer des ressources pour vérifier la véracité des demandes²⁸.

La microassurance-précipitations semble prometteuse, car elle peut aider les ménages à réduire leur exposition au risque ; elle peut aussi porter les agriculteurs à investir dans des cultures ou variétés agricoles plus risquées mais plus rentables. Toutefois, les taux de participation demeurent faibles, ce qui est surprenant.

L'impact de la microassurance-précipitations sur les décisions des ménages

En Inde, dans l'Andhra Pradesh, Giné, Menand, Townsend et Vickery (2010) ont mesuré deux catégories distinctes d'incidences possibles de la microassurance-précipitations : dans quelle mesure

28. On pourrait entrevoir cependant un problème dans la conception du produit d'assurance-précipitations : la possibilité d'un écart entre le volume de précipitations mesuré dans la station météorologique et les pertes réelles subies dans l'endroit où se trouve le client, surtout si ces deux endroits sont éloignés.

l'assurance permet-elle aux agriculteurs de surmonter un choc agricole (une sécheresse, en l'occurrence) ; Et quelle est l'incidence d'une police d'assurance sur la structure décisionnelle du ménage, même en l'absence d'indemnisation ? Les résultats préliminaires indiquent que l'assurance n'augmente pas le recours aux intrants et qu'elle ne modifie pas l'affectation des terres, bien que l'accès à une assurance-précipitations porte effectivement les agriculteurs à privilégier des cultures plus sensibles à la pluviométrie et plus risquées, mais qui sont plus rentables.

Dans un projet en cours au Ghana, Karlan, Osei-Akoto, Osei et Udry (à paraître) se concentrent sur la manière dont l'assurance-précipitations aide les ménages ruraux à améliorer leurs décisions en matière agricole ; en particulier, ils ont voulu déterminer si la microassurance contribue ou non à diminuer les risques de production agricole et l'aversion au risque de l'agriculteur. L'étude allie assurance précipitations et subventions en espèces parmi quatre groupes d'agriculteurs choisis au hasard : le premier groupe d'agriculteurs reçoit l'assurance et la subvention, le deuxième reçoit l'assurance seulement, le troisième reçoit le capital seulement, et le quatrième groupe ne reçoit ni capital ni assurance, et fait office de groupe témoin.

L'offre d'assurance et de capital (c.-à-d. une subvention d'achat) a produit les effets les plus marqués. Les agriculteurs du groupe assurance et capital ont accru leurs dépenses en intrants agricoles chimiques de 47 %, augmentant de 22 % leur surface de culture, et les membres de leur ménage étaient moins susceptibles de devoir sauter des repas que les agriculteurs du groupe témoin. Les agriculteurs du groupe assurance ont modifié certaines de leurs décisions agricoles, mais dans une moindre mesure que les agriculteurs du groupe assurance et capital. Ces conclusions indiquent que le fait de réduire le risque est bénéfique en soi, mais que l'on peut considérablement accroître les effets en examinant les besoins financiers des ménages pauvres d'une manière plus approfondie.

Les contraintes de la promotion de produits de microassurance

Si la détention d'une police d'assurance peut produire des effets aussi importants, pourquoi les taux de participation parmi les agriculteurs pauvres sont-ils si faibles²⁹ ? En Inde, Cole et collab.

29. Voir également Karlan, McConnell, Mullainathan et Zinman (2010).

(2011) rapportent des taux de participation à un produit d'assurance-précipitations de 23 à 29 %, même lorsque les ménages indiquaient que la sécheresse constituait leur plus grand risque. Dans le projet mené au Ghana, Karlan, McConnell, Mullainathan et Zinman (2010) rapportent qu'environ 40 % des ménages ont acheté un produit d'assurance-précipitations à un prix juste selon la méthode actuarielle (le prix qui couvre les dédommagements moyens, mais pas les frais d'administration du produit).

Dans une étude menée en 1994 en milieu rural en Thaïlande, Townsend a démontré que les ménages avaient recours à des mécanismes d'assurance informels pour maintenir la consommation à un certain niveau, même en cas de fluctuations des revenus. D'autres travaux indiquent cependant que ces mécanismes informels ne couvrent pas tous les risques. Par exemple, Duflo et Udry (2004) ont démontré que les époux ne s'assurent pas parfaitement lorsque des pluies insuffisantes entament le rendement des cultures exploitées exclusivement par l'un ou par l'autre. Dans une étude réalisée dans l'Andhra Pradesh (Cole et collab., 2011), 89 % des ménages ont indiqué que la sécheresse est le plus grand risque auquel ils sont exposés.

Lorsqu'on leur a demandé pourquoi ils ne contractaient pas une police d'assurance, moins de 25 % des ménages sondés (seulement 3 % dans un échantillon) ont répondu qu'ils n'en avaient pas besoin.

Cole et collab. présentent les preuves les plus intéressantes, à ce jour, sur les raisons de la faiblesse persistante des taux de participation. Les chercheurs ont mesuré le taux de participation à un produit de microassurance qui protège les agriculteurs de l'Andhra Pradesh, en Inde, contre une pluviosité insuffisante ou excessive. Ils ont donc présenté à des échantillons de clients potentiels différentes offres et informations sur le produit. Chaque offre d'information était conçue pour isoler une cause probable du faible taux de participation : le prix de la police, l'argent disponible dans le ménage pour acheter la police, les connaissances du client potentiel quant aux mesures de pluviosité, le degré de confiance du client potentiel vis-à-vis du mécanisme d'assurance ou de l'agent de marketing du produit d'assurance, ainsi que la description du produit d'assurance.

Comme prévu, le prix de la police d'assurance est un facteur qui contribue fortement à l'achat du produit par le ménage. Le taux de participation a

augmenté de 10,4 % en moyenne (le taux moyen initial étant situé entre 24 % et 29 %) lorsque la prime diminuait de 10 %. Toutefois, le prix n'est pas le seul facteur déterminant de la demande. Dans l'étude de Cole et collab., le « manque de fonds disponibles » était la raison exposée le plus souvent pour justifier le refus d'acheter la police d'assurance.

Les clients potentiels manquent parfois d'information sur le fonctionnement des produits d'assurance formels. Toutefois, Cole et collab. démontrent qu'un supplément d'information sur le produit n'a pas abouti à une augmentation du taux de participation.

Enfin, le manque de confiance dans l'assureur pourrait aussi expliquer le fait que les ménages pauvres s'abstiennent d'acheter des polices. Pour déterminer si la confiance est effectivement un facteur significatif du taux de participation, Cole et collab. ont analysé le comportement d'achat d'un produit d'assurance lorsque l'équipe de marketing était accompagnée lors de ses visites auprès des ménages par un membre de Basix, une organisation non gouvernementale bien connue des agriculteurs, et lorsque l'équipe n'était pas accompagnée. Les chercheurs ont constaté, chez les ménages qui recevaient la visite du vendeur accompagné d'un membre de Basix, une augmentation de 10 points de pourcentage dans la probabilité d'achat d'une police, ce qui indique que la confiance est un facteur significatif.

Toutes ces études, loin de présenter un panorama complet de la situation, offrent cependant quelques éléments d'information plus subtils et plus précis, qui permettent d'entrevoir la manière d'améliorer les modalités de conception, de fixation des prix et de commercialisation des produits de microassurance de sorte que l'offre de produits aux clients pauvres soit à même de répondre à leurs besoins réels d'une manière rentable.

Conclusion

S'ils demeurent fondés sur un nombre d'études relativement modeste, les travaux des chercheurs et des prestataires de microfinance offrent de nouvelles perspectives sur la manière dont les clients emploient le capital, ce qui les aide à économiser, et les difficultés qui les empêchent de bénéficier davantage d'un accès au financement.

En règle générale, toutes ces études concluent que les personnes pauvres connaissent des contraintes diverses, et que leur capacité à tirer parti de certaines occasions est très variable. À court terme, il faudra trouver des moyens simples pour identifier ces différences et proposer à chaque segment le bon produit aux bonnes conditions.

Les détails ont leur importance, aussi bien que l'objectif poursuivi, car tous les emprunteurs ne souhaitent pas développer une entreprise commerciale. Les écarts entre les résultats observés peuvent être attribués tant à l'intention qu'à la capacité de l'emprunteur. Un produit universel n'apportera ni avantage aux emprunteurs ni bénéfice aux prestataires. Le secteur de la microfinance doit se développer dans un sens qui lui permettra de considérer les clients pauvres comme autant d'individus. Parmi ces individus, certains se serviront des services financiers pour lisser leur consommation, d'autres pour gérer leurs risques, d'autres encore pour réaliser des investissements avec les compétences et les ressources nécessaires pour dégager un bénéfice, et d'autres enfin s'en serviront pour atteindre tous ces objectifs. C'est en cherchant à répondre à chacun de ces besoins que les prestataires de microfinance pourront faire émerger une nouvelle génération de services et de produits de meilleure qualité, qui aident les personnes pauvres de manière souple et fiable.

Annexe 1

CHERCHEURS	PAYS	SERVICE FINANCIER	INTERVENTION
Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster et Cynthia Kinnan (2010)	Inde	Microcrédit	Les chercheurs analysent l'impact de l'accès au crédit en randomisant l'implantation de nouvelles agences d'IMF de Spandana à Hyderabad, en Inde.
Lasse Brune, Xavier Giné, Jessica Goldberg et Dean Yang (2011)	Malawi	Microépargne	Les chercheurs déterminent si les mécanismes de restriction d'accès à l'épargne peuvent atténuer les problèmes de maîtrise de soi et les pressions exercées par les réseaux sociaux. Les agriculteurs ont été choisis au hasard pour faire partie d'un groupe recevant de l'aide pour ouvrir soit un compte d'épargne ordinaire soit un compte ordinaire assorti d'un mécanisme de restriction.
Shawn Cole, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend et James Vickery (2011)	Inde	Microassurance	Les chercheurs analysent l'importance des facteurs prix ou des facteurs hors prix dans la demande d'assurance-précipitations en variant de manière aléatoire le prix de la police d'assurance, en attribuant aléatoirement à certains ménages des chocs de trésorerie positifs, ou en attribuant aléatoirement l'aval d'un agent de confiance. D'autres expériences mettent à l'épreuve le rôle de l'éducation financière, la présentation du produit et d'autres écarts de comportement.
Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Duflo et William Parienté (2011)	Maroc	Microcrédit	Les chercheurs évaluent l'impact de l'accès au crédit en milieu rural en implantant aléatoirement de nouvelles agences de l'IMF Al Amana au Maroc.
Alejandro Drexler, Greg Fischer et Antoinette Schoar (2010)	République dominicaine	Éducation financière/formation à la gestion	Les chercheurs analysent l'impact de la formation aux notions financières sur les résultats commerciaux de petites entreprises en République dominicaine. Deux méthodes de formation aux notions financières sont mises à l'épreuve : 1) principes comptables traditionnels et 2) principes empiriques comptables simplifiés.
Esther Duflo, Michael Kremer et Jonathan Robinson (2008)	Kenya	Rentabilité du capital/intrants	Les chercheurs mesurent le taux de rentabilité de différentes quantités d'engrais répandue sur les cultures au Kenya.
Esther Duflo, Michael Kremer et Jonathan Robinson (2010)	Kenya	Mécanisme de restriction d'accès à l'épargne	Les chercheurs analysent une intervention pour déterminer si les mécanismes offerts pour réserver une part des revenus agricoles à l'achat futur d'engrais peuvent effectivement accroître l'emploi des engrais chez les agriculteurs.
Pascaline Dupas et Jonathan Robinson (2011)	Kenya	Microépargne	Les chercheurs analysent l'importance des contraintes d'épargne dans le développement des microentreprises en attribuant aléatoirement à des chefs de petites entreprises au Kenya un accès à des comptes d'épargne.
Erica Field, Rohini Pande, John Papp et Natalia Rigol (2011)	Inde	Microcrédit	Les chercheurs analysent comment les conditions de remboursement influent sur l'entrepreneuriat parmi les pauvres. Les emprunteurs reçoivent aléatoirement soit le contrat de microcrédit traditionnel avec un remboursement commençant immédiatement après le décaissement du prêt, soit un contrat qui prévoit une période de grâce de deux mois avant le premier remboursement.
Xavier Giné, Jessica Goldberg et Dean Yang (2011)	Malawi	Microcrédit	Les chercheurs analysent l'impact d'un système d'identification personnelle amélioré sur le remboursement des prêts. Parmi les emprunteurs qui ont demandé des prêts pour l'achat d'intrants agricoles en zone rurale du Malawi, certains ont été aléatoirement soumis à un relevé d'empreintes durant le processus de constitution du dossier de prêt.

CONCLUSIONS PRINCIPALES

Aucun impact apparent sur les mesures de santé, d'éducation et d'autonomisation des femmes. Création d'entreprises. Bien que certains ménages aient augmenté leur consommation de biens non durables, d'autres ont réduit leurs achats impulsifs, notamment l'alcool, le tabac, le thé et les en-cas, préférant investir dans leur activité ou acheter d'autres biens durables.

Le dispositif de restriction d'accès à l'épargne a eu des effets positifs notables sur le montant des dépôts et retraits effectués immédiatement avant la saison de plantation et un effet positif sur l'emploi d'intrants agricoles, ce qui a abouti à une augmentation de 22 % de la valeur des récoltes et à une augmentation de 17 % des dépenses totales du ménage. Les agriculteurs qui avaient accès uniquement au compte ordinaire ont connu des effets moins prononcés, voire non significatifs, sur les mêmes indicateurs.

L'assurance n'a pas augmenté le recours aux intrants ou changé l'affectation des terres, mais l'accès à l'assurance-précipitations a porté les agriculteurs à exploiter des cultures plus risquées et plus sensibles à la pluviométrie, ce qui a augmenté généralement leurs bénéfices.

Aucun impact apparent sur les mesures de santé, d'éducation et d'autonomisation des femmes. Pour les individus qui étaient déjà des exploitants agricoles, l'accès au crédit a augmenté le volume d'activité. Le microcrédit n'a pas eu d'impact sur les activités commerciales hors agriculture. Les individus qui avaient une entreprise au début de l'étude ont réduit leur consommation et augmenté considérablement leur épargne. Ceux qui n'avaient pas d'activité commerciale auparavant ont vu leur consommation augmenter.

Les chefs d'entreprise qui ont reçu une formation empirique ont appliqué des principes comptables rationnels plus souvent que leurs pairs. Ceux qui ont reçu la formation empirique ont également perçu davantage de revenus que leurs pairs, surtout durant de « mauvaises » semaines.

Les agriculteurs obtiennent des rendements bien supérieurs lorsqu'ils appliquent des engrais à des moments précis de la saison de croissance. Le rendement annualisé pour une demi-cuillerée à café d'engrais répandue en surface (lorsque le plant de maïs arrive au genou) approchait les 70 % par an.

Le mécanisme d'épargne bloquée qui proposait l'achat d'un bon d'échange contre de l'engrais et une livraison gratuite en début de saison a augmenté l'emploi d'engrais de 47 % à 70 %. L'effet du mécanisme de blocage en début de saison était plus marqué que pour les autres propositions, comme une livraison gratuite plus tard durant la saison, et une subvention de 50 % également proposée plus tard durant la saison.

L'accès aux comptes d'épargne traditionnels pour les marchands a provoqué une augmentation des investissements commerciaux et des revenus personnels. Quatre à six mois après l'ouverture d'un compte, les femmes du groupe de traitement réalisaient un investissement commercial quotidien de 4,5 % supérieur à celui des femmes du groupe témoin. Aucun impact mesurable n'a été constaté pour les hommes dans l'étude. Plusieurs catégories de dépenses ont connu une augmentation parmi les femmes du groupe de traitement. Les comptes d'épargne semblent avoir quelque peu atténué la vulnérabilité des femmes aux chocs sanitaires.

Les membres du groupe bénéficiant d'une période de grâce ont investi 6 % de plus de leurs prêts dans leur activité que les emprunteurs privés de délai. Deux ans après le décaissement des prêts, ils enregistraient en moyenne 30 % de bénéfices en plus. Les revenus du ménage avaient augmenté également. Toutefois, le résultat moyen occulte un écart significatif au sein du groupe bénéficiant de la période de grâce : certaines femmes ont connu de très bons résultats tandis que d'autres ont subi des pertes. Dix-neuf pour cent des individus du groupe bénéficiant de la période de grâce ont fini par ne pas rembourser leur prêt, contre 2 % d'insolvabilité chez les individus avec un calendrier de remboursement traditionnel.

Après le relevé d'empreintes, les emprunteurs jugés les moins aptes à rembourser ont affiché un comportement considérablement différent. Dans ce groupe, les emprunteurs concernés ont pris des prêts moins importants lorsqu'ils se savaient identifiables, et on leur attribuait une plus forte probabilité de remboursement opportun et à terme par rapport à des emprunteurs analogues du groupe témoin.

PUBLICATION

The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation

Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi

Barriers to Household Risk Management: Evidence from India

Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation

Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb

How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya

Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya

Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya

Term Structure of Debt and Entrepreneurial Behavior: Experimental Evidence from Microfinance

Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi

Annexe 1 (suite)

CHERCHEURS	PAYS	SERVICE FINANCIER	INTERVENTION
Xavier Giné, Lev Menand, Robert Townsend et James Vickery (2010)	Inde	Microassurance	Les chercheurs résument les résultats de travaux de recherche antérieurs sur les marchés d'assurance-précipitations en Inde, qui démontrent que les contraintes de prix et de trésorerie ainsi que le problème de confiance compromettent tous considérablement l'augmentation du taux de participation.
Xavier Giné et Dean Karlan (2011)	Philippines	Microcrédit	Les chercheurs essaient de déterminer si la caution solidaire est effectivement nécessaire pour gérer le risque d'impayés. Dans un cas, les clients recourant déjà aux prêts de groupe offerts par Green Bank à Caraga ont été convertis aléatoirement à un modèle de caution individuelle. Dans un autre cas, de nouveaux emprunteurs ont débuté avec des prêts individuels.
Dean Karlan, Edward Kutsoati, Margaret McConnell, Margaret McMillan et Christopher Udry (à paraître)	Ghana	Microépargne	Les chercheurs ont analysé l'impact d'une nouvelle catégorie de compte d'épargne affecté, censé aider les clients à économiser en attirant leur attention sur leurs objectifs d'épargne. Les clients existants de la banque rurale de Mumuadu dans l'est du Ghana ont été interrogés sur leurs objectifs d'épargne, et certains d'entre eux ont pu ouvrir des comptes d'épargne séparés, intitulés « éducation », « entreprise », « habitat » ou autre.
Dean Karlan, Margaret McConnell, Sendhil Mullainathan et Jonathan Zinman (2011)	Pérou, Bolivie et Philippines	Microépargne	Les chercheurs mesurent l'efficacité de l'envoi de rappels à l'épargne par courrier postal (Pérou) ou SMS (Bolivie et Philippines) aux clients détenant des comptes d'épargne programmés.
Dean Karlan, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei et Chris Udry (à paraître)	Ghana	Microassurance	Les chercheurs analysent la place du risque parmi les facteurs qui empêchent les agriculteurs de recourir aux investissements et aux solutions technologiques ; ils déterminent son importance par rapport aux contraintes de crédit en alliant assurance-précipitations et subventions en espèces.
Dean Karlan et Martin Valdivia (2011)	Pérou	Éducation financière/formation à la gestion	Les chercheurs déterminent l'impact marginal d'une formation à la gestion ajoutée aux modalités d'un programme de crédit de groupe au Pérou.
Dean Karlan et Jonathan Zinman (2010)	Afrique du Sud	Microcrédit	Les chercheurs déterminent les effets d'un accès élargi à des facilités de crédit à la consommation coûteuses en Afrique du Sud en randomisant l'octroi de prêts à des clients que le prêteur juge quasi-éligibles.
Dean Karlan et Jonathan Zinman (2011)	Philippines	Microcrédit	Les chercheurs déterminent les effets d'un accès accru au crédit aux Philippines en randomisant l'octroi de prêts à des clients quasi-éligibles.
Suresh de Mel, David McKenzie et Christopher Woodruff (2008)	Sri Lanka	Rentabilité du capital / des intrants	Pour déterminer si la rentabilité du capital dédié aux microentreprises est élevée, les chercheurs randomisent l'octroi de subventions en espèces et en matériel à de petites entreprises au Sri Lanka et mesurent l'augmentation du bénéfice résultant de ce choc exogène (positif) sur le capital.
Marcel Fafchamps, David McKenzie, Simon Quinn et Christopher Woodruff (2011)	Ghana	Rentabilité du capital / des intrants	Les chercheurs déterminent les effets différentiels de l'octroi de subventions soit en espèces soit en nature sous forme de stocks ou de matériel pour des entrepreneurs et des entrepreneuses.

CONCLUSIONS PRINCIPALES

Les résultats préliminaires indiquent que l'assurance n'accroît pas le recours aux intrants ni ne change l'affectation des terres, bien que le fait d'avoir accès à une assurance-précipitations suscite effectivement chez les agriculteurs une préférence pour les cultures plus risquées et plus sensibles aux pluies, ce qui augmente généralement les bénéfices.

Dans les deux groupes, le changement en faveur de la responsabilité individuelle n'a eu aucun effet négatif sur les remboursements des prêts. La banque a constaté par ailleurs une augmentation dans la clientèle atteinte puisque davantage de clients, attirés par le crédit individuel, demandaient des prêts à la banque.

Les épargnants habilités à ouvrir des comptes distincts ont épargné 31 % de plus en moyenne que ceux du groupe témoin, le plus grand effet étant constaté dans les comptes intitulés « éducation ».

Les rappels ont augmenté les soldes moyens d'épargne de 6 % en général. Cet effet s'est accru considérablement, atteignant 16 % lorsque, parmi les épargnants péruviens, le rappel portait sur un objectif d'achat.

Les agriculteurs qui ont reçu à la fois l'assurance et le capital (sous la forme de subvention d'achat) ont augmenté leurs dépenses en intrants agricoles chimiques de 47 % et leur surface de culture de 22 % ; les membres de leurs ménages étaient moins susceptibles de sauter des repas que ceux du groupe témoin. Les agriculteurs qui ont reçu un produit d'assurance n'ont changé que certaines décisions touchant leur exploitation, dans une moindre mesure toutefois que ceux qui disposaient également du capital.

Les résultats ont démontré les effets positifs de la formation à la gestion.

L'élargissement de l'accès au crédit a augmenté le bien-être de l'emprunteur : augmentation des revenus, de la consommation de produits alimentaires et des mesures décisionnelles au sein du ménage, ainsi qu'une amélioration du standing au sein de la communauté et du sentiment d'optimisme en général.

La valeur nette des emprunts a augmenté dans le groupe de traitement par rapport au groupe témoin. Toutefois, le nombre d'activités commerciales et d'employés dans le groupe de traitement a diminué relativement au groupe témoin, et le bien-être subjectif a légèrement diminué. Toutefois, le microcrédit a accru la capacité de s'adapter au risque, il a renforcé les relations communautaires et accru l'accès au crédit informel.

En moyenne, la rentabilité réelle du capital était de 5,7 % par mois, soit considérablement plus que le taux d'intérêt du marché. Les rendements ont varié en fonction des mesures de capacité, de liquidité du ménage et du sexe du propriétaire (les hommes ont eu de meilleurs résultats que les femmes).

Les subventions en espèces octroyées aux entrepreneuses n'ont produit aucune rentabilité, tandis que les dons en nature sous forme de stock ou de matériel reçus par les femmes ont produit une rentabilité moyenne considérable. Lorsqu'elles recevaient de l'argent comptant, les femmes investissaient une moindre part du don dans leur activité, qu'elles répartissaient en lots pour faire des achats ménagers ou d'autre nature. La forte rentabilité des dons en nature était exclusivement le fait des femmes qui possédaient déjà des entreprises plus rentables. Les femmes qui percevaient des bénéfices inférieurs à la moyenne (environ 1 USD par jour) ne dégageaient aucun bénéfice, toutes subventions confondues. En revanche, les subventions tant en espèces qu'en nature ont permis aux chefs d'entreprise masculins de dégager un fort taux de rentabilité.

PUBLICATION

Microinsurance: A Case Study of the Indian Rainfall Index Insurance Market

Group versus Individual Liability: Short and Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups

Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving

Examining Underinvestment in Agriculture: Measuring Returns to Capital and Insurance

Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions

Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts

Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation

Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment

When Is Capital Enough to Get Female Enterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana



Bibliographie

- Bindu Ananth, Dean Karlan et Sendhil Mullainathan, “Microentrepreneurs and Their Money: Three Anomalies”, 2007. <http://karlan.yale.edu/p/AnomaliesDraft.v7.pdf>
- Beatriz Armendariz et Jonathan Morduch, *The Economics of Microfinance*, Cambridge, Mass.: MIT Press, 2007
- Nava Ashraf, Dean Karlan et Wesley Yin, “Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines”, *Quarterly Journal of Economics*, 121(2): 635–72, 2006
- Abhijit V. Banerjee et Esther Duflo, *Poor Economics*, New York, NY: Perseus Books, Public Affairs, USA, 2011
- Abhijit V. Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster et Cynthia Kinnan, “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation”, Cambridge, Mass.: J-PAL et MIT, juin 2010
- Jonathan Bauchet et Jonathan Morduch, “An Introduction to Impact Evaluations with Randomized Designs”, FAI Framing Note. New York: Financial Access Initiative, 2010
- Drake Bennett, “Small Change: Billions of Dollars and a Nobel Prize Later, It Looks Like ‘Microlending’ Doesn’t Actually Do Much to Fight Poverty”, *The Boston Globe*, 20 septembre 2009
- Lasse Brune, Xavier Giné, Jessica Goldberg et Dean Yang, “Commitments to Save: A Field Experiment in Rural Malawi”, World Bank Policy Research Working Paper, No. 5748. Washington, D.C.: Banque mondiale, 2011
- Fenella Carpena, Shawn Allen Cole, Jeremy Shapiro et Bilal Zia, “Liability Structure in Small-Scale Finance: Evidence from a Natural Experiment”, World Bank Policy Research Working Paper Series, Washington, D.C.: Banque mondiale, septembre 2010. http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2010/09/20/000158349_20100920115522/Rendered/PDF/WPS5427.pdf
- CGAP et Groupe de la Banque mondiale, *Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion through the Crisis* Washington, D.C.: CGAP et Banque mondiale, 2010. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.46570/FA_2010_Financial_Access_2010_Rev.pdf
- Shawn Cole et Gauri Kartini Shastri, “Smart Money: The Effects of Education, Cognitive Ability and Financial Literacy on Financial Market Participation”, Harvard Business School Working Paper No. 09-071, Cambridge, Mass.: Harvard University, 2009
- Shawn Cole, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend et James Vickery, “Barriers to Household Risk Management: Evidence from India”, Harvard Business School Finance Working Paper No. 09-116, Cambridge, Mass.: Harvard University, 2011
- Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford et Orlanda Ruthven, *Portfolios of the Poor: How the World’s Poor Live on \$2 a Day*, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2009
- Bruno Crépon, Florencia Devoto, Esther Duflo et William Parienté, “Impact of Microcredit in Rural Areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation”, MIT Working Paper, Cambridge, Mass.: MIT, mars 2011

- Suresh de Mel, David McKenzie et Christopher Woodruff, "Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 123(4): 1329-72, 2008
- , "Are Women More Credit-Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns", *American Economic Journal: Applied Economics* 1(3): 1-32, 2009
- Alejandro Drexler, Greg Fischer et Antoinette Schoar, "Keeping It Simple: Financial Literacy and Rules of Thumb", CEPR Working Paper, London, UK: Centre for Economic Policy Research, septembre 2010
- Esther Duflo et Chris Udry, "Intrahousehold Resource Allocation in Cote d'Ivoire: Social Norms, Separate Accounts and Consumption Choices", NBER Working Paper No. 10498, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2004
- Esther Duflo, Rachel Glennerster et Michael Kremer, "Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit", In T. Paul Schultz et John A. Strauss, éd., 2008, *Handbook of Development Economics*, Elsevier, édition 1, volume 4 (5): p. 3895-962, 2008.
<http://ideas.repec.org/h/eee/devchp/5-61.html>
- Esther Duflo, Michael Kremer et Jonathan Robinson, "How High Are Rates of Return to Fertilizer? Evidence from Field Experiments in Kenya", *American Economic Review*, 98(2): 482-88, 2008
- , "Nudging Farmers to Use Fertilizer: Theory and Experimental Evidence from Kenya", NBER Working Papers 15131, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2010
- Pascaline Dupas et Jonathan Robinson, "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya", NBER Working Paper No. 14693, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2011
- The Economist, "In Praise of Usury", *The Economist*, 2 août 2007
- , "A Partial Marvel: Microcredit May Not Work Wonders but It Does Help the Entrepreneurial Poor", *The Economist*, 16 juillet 2009
- Patrice L. Engle, "Maternal Work and Child-Care Strategies in Peri-Urban Guatemala: Nutritional Effects", *Child Development*, Vol. 62, 954-65, 1991
- Marcel Fafchamps, David McKenzie, Simon Quinn et Christopher Woodruff, "When Is Capital Enough to Get Female Enterprises Growing? Evidence from a Randomized Experiment in Ghana", World Bank Policy Research Working Paper No. 5706, Washington, D.C.: Banque mondiale, 2011
- Benjamin Feigenberg, Erica Field et Rohini Pande, "Building Social Capital through Microfinance", HKS Working Paper, Cambridge, Mass.: Harvard University, 2010
- Erica Field, Rohini Pande, John Papp et Natalia Rigol, "Term Structure of Debt and Entrepreneurial Behavior: Experimental Evidence from Microfinance", Harvard University Working Paper, décembre 2011. Cambridge, Mass.: Harvard University. http://www.economics.harvard.edu/faculty/field/files/repayment_default_Dec19.pdf
- David H. Freedman, "Lies, Damned Lies, and Medical Science", *The Atlantic Monthly*, novembre 2010. <http://www.theatlantic.com/magazine/archive/2010/11/lies-damned-lies-and-medical-science/8269/>
- Xavier Giné et Dean Karlan, "Group versus Individual Liability: Short and Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups", Working Paper, New Haven, Conn.: Yale University, juin 2011

- Xavier Giné, Jessica Goldberg et Dean Yang, “Credit Market Consequences of Improved Personal Identification: Field Experimental Evidence from Malawi”, NBER Working Paper No. 17449, septembre 2011. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research.
- Xavier Giné, Lev Menand, Robert Townsend et James Vickery, “Microinsurance: A Case Study of the Indian Rainfall Index Insurance Market”, World Bank Policy Research Working Paper Series, No. 5459, Washington, D.C.: Banque mondiale, 2010. http://econ.worldbank.org/external/default/main?pagePK=64165259&theSitePK=469372&piPK=64165421&menuPK=64166093&entityID=000158349_20101025152029
- Tim Harford, “Conflicts of Interest”, *Financial Times*, 6 décembre 2008
- Bright Helms, “Microfinancing Changes Lives Around the World—Measurably”, *Seattle Times*, 7 avril 2010
- Dean Karlan et Jacob Appel, *More Than Good Intentions: How a New Economics Is Helping to Solve Global Poverty*, New York: Dutton, Penguin Group, avril 2011
- Dean Karlan, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei et Chris Udry, “Examining Underinvestment in Agriculture: Measuring Returns to Capital and Insurance”, à paraître
- Dean Karlan, Margaret McConnell, Sendhil Mullainathan et Jonathan Zinman, “Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving”, NBER Working Paper No. 16205, Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, 2010
- , “Getting to the Top of Mind: How Reminders Increase Saving”, Yale University Working Paper, janvier 2011. New Haven, Conn.: Yale University. <http://karlan.yale.edu/p/Top%20of%20Mind%202011jan.pdf>
- Dean Karlan et Jonathan Morduch, “Access to Finance: Ideas and Evidence. Risk Management and Insurance”, Financial Access Initiative Note, New York: Financial Access Initiative, 2009
- Dean Karlan et Jonathan Zinman, “Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts”, *The Review of Financial Studies*, Vol. 23 (1): 433–64, 2010
- , “Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation”, *Science*, 332(6035): 1278–84, 2011
- Dean Karlan et Martin Valdivia, “Teaching Entrepreneurship: Impact of Business Training on Microfinance Clients and Institutions”, *The Review of Economics and Statistics*, 93(2): 510–27, 2011
- Dean Karlan, Jonathan Morduch et Sendhil Mullainathan, “Take-Up: Why Microfinance Take-Up Rates Are Low & Why It Matters”, Financial Access Initiative Research Framing Note, New York: Financial Access Initiative, 2010
- Larry R. Reed, “The State of the Microcredit Summit Report 2011”, Washington, D.C.: Campagne du Sommet du microcrédit, 2011 http://www.microcreditsummit.org/SOCR_2011_EN_web.pdf
- Stuart Rutherford, *The Poor and Their Money*, Oxford: Oxford University Press, 1999
- T. Paul Schultz, “Testing the Neoclassical Model of Family Labor Supply and Fertility”, *Journal of Human Resources*, Vol. 25(4): 599–634, 1990
- Duncan Thomas, “Intra-Household Resource Allocation: An Inferential Approach”, *Journal of Human Resources*, Vol. 25 (4): 635–64, 1990
- Robert Townsend, “Risk and Insurance in Village India”, *Econometrica*, 62 (3): 539–92. Banque mondiale, 1994 n.d. “Labor participation rate, female (% of female population ages 15+).” Tableau. <http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.FE.ZS>

