



MICRO- FINANCE LUNCH BREAK

Is Microfinance Relevant For The Poor Living With \$2 a Day?

An event organised by ADA and BRS on 18th February 2011 in Luxembourg and 21th February 2011 in Brussels

With Jonathan Morduch, Professor of Public Policy and Economics at the NYU Wagner Graduate School of Public Service and Managing Director of the Financial Access Initiative.

Background documentation



TABLE OF CONTENT

INTRODUCTION p 05

Is Microfinance Relevant For The Poor Living With \$2 a Day? p 05

KEY DOCUMENTS p 07 - 25

Jonathan Morduch: Come what may p 07

CGAP: Does Microcredit Really Help Poor People? p 09

FAI Brief: Creating Better Portfolios p 17

FAI Brief: How Do The Poor Deal With Risks? p 21

Le portefeuille du pauvre : Comment les pauvres vivent avec deux dollars par jour p 25

APPENDIX p 39 - 47

Biography of Jonathan Morduch p 39

Partners in Luxembourg p 41

Partners in Brussels p 43

BRS, Solidarity-based banking and insurance in the Developing World p 45

ADA, the partner of choice for your Microfinance projects p 47

INTRODUCTION



Over 2.7 billion people in the world live on \$2 or less a day. The positive role of microfinance services to alleviate poverty is regularly weakened by certain institutions that are mainly driven by commercial objectives and seem to pay little attention to their social function.

The groundbreaking book *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day* examines the cash flow of almost 300 households among the poorest of the world. The result is a humanising insight into the economic lives of the global poor, and a valuable resource for attempting to improve those lives, especially through microfinance institutions.

This above stated subject was the focus of two events with guest speaker Jonathan Morduch, co-author of the book "Portfolios of the Poor", in Luxembourg and Brussels, which were organised by ADA and BRS respectively: The Midi de la microfinance N°17 and the Microfinance Lunch Break N°4. The background documentation in this package contains selected articles by ADA, BRS and Jonathan Morduch in the framework of both events.

KEY ARTICLE | 17th Midi de la microfinance | ADA | 18 February, 2011

Jonathan Morduch: Come What May

The recent allegations of harassment by loan collection officers of MFIs are damaging because they signal a departure from reliability

by Jonathan Morduch

One of the most crucial insights about microfinance is so blindingly obvious that for years I failed to see it. The lesson is that if there is any one thing that makes microfinance different from previous attempts to provide credit to the under-served, it is 'reliability'. Life in poor communities is filled with unreliability. Employers fail to guarantee steady work, officials seek bribes capriciously, health emergencies arise, rains fail, electricity cuts off. The list goes on. Having reliable institutions can help keep nuisances and temporary setbacks from becoming calamities.

I learned the importance of reliability from Stuart Rutherford, the founder of SafeSave, a microfinance organisation that works in the slums of Dhaka, Bangladesh. In 2003, the World Bank asked us to write an article on the future of microfinance in India. This was long before the aggressive expansion of SKS and the massive growth of microfinance in India. As we imagined the future, we reflected on untold lessons from Bangladesh, home to a thriving sector in the 1990s.

While Grameen Bank founder Muhammad Yunus focussed on how lending affected borrowers' income, Rutherford saw a different story. In many ways, Grameen's greatest innovation was simply to bring convenient and reliably continuous services to villages.

"Rain or shine, the well-behaved bank workers turned up on time every week," we wrote in our World Bank report. "They kept immaculate records. Unbelievably, they gave the advances in the sums promised on the day promised. Astonishingly, as soon as one advance was paid down, a new, often bigger one was immediately available."

Reliable financial services are not the same as regulated financial services. And in Bangladesh, the NGOs proved more reliable than formal banks. With these kinds of reliable services — which most of us take for granted — it became possible for customers to relax a little, and to focus on parts of their lives more important than finance.

That remains a helpful perspective for viewing the debate on microfinance in India today. Allegations of harassment by loan collection officers are particularly damaging because they signal a departure from reliability and rule-bound, professional relationships. The rush to regulate is understandable, but the real answers lie with management. As Bindu Ananth of IFMR Trust argues, interest rates can surely fall (and are falling already). But the current discussion of interest rate caps needs to be kept in perspective. Customers would rather pay more for reliable banking services than pay less for ones that are inferior and unreliable.

*Jonathan Morduch is managing director of the Financial Access Initiative (www.financialaccess.org) and professor of public policy and economics at New York University's Wagner Graduate School of Public Service. He is a co-author of *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*, published in India by Permanent Black.*

This article appeared in Forbes India Magazine of 19 November, 2010

Does Microcredit Really Help Poor People?

Ever since microcredit first began to capture public attention 25 years ago, the usual story line has been that it is a tool of extraordinary power to lift poor people—especially women—out of poverty, by funding their microenterprises and raising their incomes. This picture has been buttressed by hundreds of inspiring stories of microentrepreneurs who used tiny loans to start or expand their businesses, and experienced remarkable gains not only in income and consumption but also in health, education, and social empowerment. But how well do these individual anecdotes represent the general experience of the hundreds of millions who have gotten microloans and other microfinance services? Is microcredit—or microfinance more generally—being oversold?¹

A Claim in Doubt

Unfortunately, scientific testing of the impact of microcredit is surprisingly difficult. If we find that people who got microloans are doing better than those who didn't, does this mean that the loans caused the improvement? Maybe not. There are several other plausible explanations—for instance, that the people who apply for and get the loans may have more drive and ambition, in which case they would probably tend to do better than others whether or not they get the loan.

Dozens of studies have looked at the experience of people who have received microloans. The challenge has been to identify a control group for comparison: it is difficult and expensive to

find a group of people who are like the loan recipients in all relevant ways except for not having gotten a loan. Up until recently, most of the few studies that addressed this challenge seriously found that microcredit produced important economic and social benefits. But there has always been controversy about the validity of these studies.² A recent analysis of the most widely cited one raises grave doubts about its methodology and conclusions (Roodman and Morduch 2009). These doubts probably apply to some of the other early studies as well.

In the last three years, a few researchers have started using randomized controlled trials (RCTs) to test microfinance impact. They select a large enough group of study subjects so that when it is randomly divided, the two subgroups can be presumed to be statistically identical. The first subgroup gets loans; the second subgroup does not. If one subgroup experiences better outcomes than the other, the researcher can be reasonably sure that it is due to the loans, because the loans are the only *ex ante* difference between the groups.

So far the few published RCT studies of microfinance have been able to track short-term results only. Two that looked at standard microcredit clients over a short period (12–18 months) found no evidence of improvements in household income or consumption, although they did find some other possible benefits (Banerjee, Duflo, Glennerster, and Kinnan 2009 and Karlan and Zinman 2009). Interestingly, the only RCT study of microfinance so far that

No. 59
January 2010

Richard Rosenberg

1 The term "microfinance" refers to the full range of financial services that low-income people use, including not only credit but also savings, insurance, and money transfers.

2 For a summary of research on microloan impact up to 2005, including the methodological limitations of the studies, see Goldberg (2005).

found short-term welfare improvements looked at microsavings, not microcredit (Dupas and Robinson 2009). A South Africa RCT found income improvements from small, high-interest consumer loans, but such loans are not usually thought of as microfinance (Karlán and Zinman 2008). (See the Annex for a brief summary of these four RCTs.) Many more of these studies, including especially longer term ones, will be needed before general conclusions can be drawn. For now, it seems an honest summary of the evidence to say that we simply do not know yet whether microcredit or other forms of microfinance are helping to lift millions out of poverty.

But are we looking for impact in the right place?

If the only value proposition in microfinance were the claim that it raises poor people's income and consumption by funding their microenterprises, then perhaps it would be best for donors, governments, and social investors to declare a moratorium on microfinance support until there is better evidence to think that the claim is true. But before reaching that conclusion, we need to step back and take a broader look at how poor people actually use financial services like credit and savings, and why they value them. A remarkable new book, *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day* (Collins, Morduch, Rutherford, and Ruthven 2009), presents the results of year-long financial diaries collected about twice a month from hundreds of rural and urban households in India, Bangladesh, and South Africa.³ These diaries reveal that financial instruments are critical survival tools for poor households—indeed, that these tools are even more important for the poor than for richer people.

Portfolios begins with a central observation: “[o]ne of the least remarked-on problems of living on two dollars a day is that you don’t literally get that amount each day” (p. 2). In other words, economic poverty is not just a matter of low incomes, but also of *irregular and uncertain* incomes. To put food on the table every day, and to meet other basic consumption needs, poor households have to save and borrow constantly. “For all the households we came to know through the diaries, living on under two dollars a day requires unrelenting vigilance in cash-flow management...” (p. 17). Whether or not financial services lift people *out of* poverty, they are vital tools in helping them to *cope* with poverty. The poor use credit and savings not only to smooth consumption, but also to deal with emergencies like health problems and to accumulate the larger sums they need to seize opportunities (occasionally including business opportunities) and pay for big-ticket expenses like education, weddings, or funerals.

For the diary households, flows into and out of financial instruments (mainly loans and savings) ranged from 75 to 500 percent of annual income. The poorer the household, the higher that percentage tended to be. On reflection, this is not surprising: the closer a household is to the edge of subsistence, the more it will have to scramble to keep basic consumption stable and to accumulate larger amounts when it needs them. Over the year, the average diary household used 8 to 10 different types of financial instruments, and most types were used multiple times. (The notion that microcredit brings loans to people who previously had no access to them is widespread but mistaken, as is the notion that the strong majority of microloans are used for business purposes.)

³ Many of the same points were made in Rutherford (2000) and Rutherford and Arora (2009).

If poor people have so many financial tools available to them already, does formal microfinance add much? Informal instruments (e.g., informal savings and loan clubs, or loans from family, friends, or the local moneylender) are usually more flexible than microfinance from formal providers, so the poor continue to use these informal tools even when they have access to microfinance. But the informal instruments have severe shortcomings, the greatest of which is their unreliability. When poor people need to get a loan, or to “withdraw” money that they have deposited with (i.e., lent to) someone else, that someone else may not have the money on hand, or may be unwilling to provide it for some other reason.

By contrast, diary households found formal microfinance a much more reliable tool. The importance of this reliability is obvious when one considers that their main use of financial instruments is to cope with the unreliability of their income and their lives. As the authors of *Portfolios* concluded,

Whether or not the microfinance movement was right to stress loans for microenterprises, or has been too slow to embrace savings and other services, its greatest contribution is, to us, beyond dispute. It represents a huge step in the process of bringing reliability to the financial lives of poor households....

It is hard to exaggerate the importance of these developments, which we saw clearly when we looked at microfinance through the eyes of the Bangladeshi diarists [who had better access to microfinance than households in the other study countries]. Irrespective of how microcredit loans were used, borrowers appreciated the fact that, relative to almost all their other financial partners, microfinance providers were *reliable*. That is, loan officers

came to the weekly meetings on time, in all kinds of weather; they disbursed loans in the amount they promised and at the price they promised; they didn’t demand bribes; they tried hard to keep passbooks accurate and up-to-date; and they showed their clients that they took their transactions seriously.

In return, we noticed that these Bangladeshi microfinance clients often prioritized the repayment of microcredit loans above those of other providers. (pp. 26–27)

Portfolios shows us that poor households value microfinance because it is very helpful in dealing with their vulnerability, even though the nature of that help may differ substantially from the widespread story line about microloans funding investment in microenterprises that lift their owners out of poverty. But is *Portfolios* just another set of anecdotes, or does it paint a picture that is generally true for vast numbers of microfinance clients around the world?

Does microfinance improve their lives? Poor people say yes

There are strong reasons to believe that clients around the world value financial services as coping tools the same way that the financial diary households described in *Portfolios* do. The evidence comes mainly from the observed behavior of hundreds of millions of clients who demonstrate how important microfinance is to them by “voting with their feet.”⁴

1. The experience over three decades has been that when providers make microfinance available to clients who haven’t had it before, there is hardly ever a need to advertise. Customers arrive in droves, propelled by word of mouth.

⁴ This section relies on observed behavior, not RCTs or other econometric studies. But there is no intent to suggest that such studies are unnecessary. The *behavior* of clients presents a strong case that microfinance is providing, at a minimum, highly valued coping benefits. That case is persuasive but not conclusive, and it should be further tested and quantified by econometric and qualitative studies.

2. People not only take out loans, but they repay them with high reliability. Why do they do this, when the lender holds no collateral? The strongest incentive to repay is usually not group pressure, but rather *the borrowers' desire to keep access to a highly valued service*, one whose future availability they can count on as long as they keep their end of the bargain.⁵ MIX Market offers 10-year time-series data on many hundreds of microfinance institutions (MFIs), including most of the ones where the bulk of the customers are concentrated. Annual loan loss rates have generally averaged at or below 2.5 percent of portfolio during the whole period. This represents extremely high repayment: for example, to achieve that loan loss rate, an MFI that makes six-month loans repayable weekly has to collect about 99.3 cents of every dollar it lends out.⁶ During Indonesia's financial and economic meltdown in the late 1990s, loan repayment plummeted almost everywhere, except for microcredit loans, where repayment stayed very high.⁷ In especially tough times, it seems that low-income borrowers were particularly anxious to preserve their continued access to microcredit and other financial services they might need to cope with shocks that might be coming.
3. Clients find microfinance services so valuable that they are typically willing to pay high interest rates on loans, and accept minimal or no return on savings.
4. Clients return again and again for microfinance services. Even in institutions that have high "desertion" rates, most of their business is from repeat customers.
5. Of course, repeated use does not by itself prove that a service is benefitting users. No one would make this argument about repeated use of heroin, for instance. People do not always borrow wisely. With microloans or any other loans, some borrowers will inevitably over-indebt themselves and be worse off as a result. As long as the number who do so stays relatively small, it is better to live with the over-indebtedness than to deny the loan product to the great majority who are helped by the borrowing. But could it be that large numbers of repeat microborrowers are caught in a debt trap, able to pay off one loan only by taking out another? Probably not. When significant numbers of customers are taking on more debt than they can handle, it is highly likely that many of them will *eventually* default on their loans, and the lenders' collection rate will plunge. To the contrary, MIX Market data show that, among the MFIs that account for the vast majority of borrowers, most maintain very high collection rates over the long term. While it does not settle the matter conclusively, this general pattern of high repayment over the long term justifies a strong presumption that microfinance is not over-indebting large proportions of its clients. At the same time, this presumption needs to be tested by further research.

Moving the goalposts?

If it eventually turns out that microfinance is not moving people out of poverty as its proponents have claimed, are its other benefits worth bothering with? When we hear that the evidence about microfinance raising poor people's incomes is unclear, and that many

5 Group guarantees are seldom enforced, and default is not much higher in individual microlending than in group microlending. Both kinds of microlending depend on an implicit contract that if a borrower repays faithfully, the microfinance provider will give her another loan (or other services) when she wants it. This is borne out in practice: whenever anything happens to shake clients' confidence in the provider's ability to honor its implicit promise, loan repayment plummets precipitously. Cf. Chapter 5 of Armendariz de Aghion and Morduch (2005).

6 For an explanation of this surprising result, see Rosenberg (1999, pp. 4–5).

7 E.g., Seibel (2005).

(sometimes most) clients use microloans and savings to smooth consumption rather than to grow enterprises, we tend to be disappointed, and to view consumption smoothing as a mere palliative. “If that’s all it is, why bother?” we ask.

But we react this way only because our own minimum consumption levels are seldom if ever threatened. As we see in financial diaries and in the observed behavior of hundreds of millions of microfinance clients around the world, poor people think this “palliative” is enormously important in helping them deal with their circumstances.

Based on what we know now, it seems unlikely that a year of microlending helps poor people as much as a year of girls’ primary education (for instance). The true advantage of microfinance is not that each “dose” is more powerful, but rather that each dose costs *much* less in subsidies. Social programs like primary education and health care usually require large continuing subsidies, using up scarce tax dollars year after year. Microfinance is different: when it is done right, relatively small up-front subsidies lead to permanent institutions that can continue providing services year after year with no further subsidy needed, and can expand those services to reach many millions of low-income clients.⁸

For instance, BancoSol in Bolivia represents a few million dollars of donor subsidies in the mid-1990s that turned into a loan portfolio of over \$200 million and services for over 300,000 active savers and borrowers by the end of 2008, funded almost entirely from commercial sources. This is not an isolated exception. Among microfinance providers reporting to MIX Market, the ones that are profitable and need no further subsidies already account for 71 percent of all the clients, and MFIs that are close to profitability account for another 22 percent.⁹

Small one-time subsidies
leverage large multiples of unsubsidized funds
producing sustainable delivery year after year of highly valued services
that help hundreds of millions of people
keep their consumption stable, finance major expenses, and cope with shocks
despite incomes that are low, irregular, and unreliable.

All and all, isn’t this a pretty impressive value proposition, even if we eventually find out that microfinance doesn’t raise incomes the way some of its proponents have claimed?

⁸ Not all microfinance funders “do it right.” Some agencies fail to produce much sustainable return from their microfinance subsidies because they routinely ignore well-established principles of sound practice, e.g., CGAP’s “Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance” (2006).

⁹ Calculated by Adrian Gonzalez from MIX data. The analysis excludes five state banks that are not trying to reach financial sustainability.

References

- Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, Rachel Glennerster, and Cynthia Kinnan. 2009. "The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation." Cambridge, Mass.: MIT Poverty Action Lab, May.
- CGAP. 2006. *Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance*. Washington, D.C.: CGAP.
- Collins, Daryl, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, and Orlanda Ruthven. 2009. *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- de Aghion, Beatriz Armendariz, and Jonathan Morduch. 2005. *The Economics of Microfinance*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. 2009. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment." Working Paper #14693. Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, January.
- Goldberg, Nathanael. 2005. "Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know." Washington, D.C.: Grameen Foundation.
- Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2009. "Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila." New Haven, Conn.: Innovations for Poverty Action, July.
- Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2008. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." New Haven, Conn.: Innovations for Poverty Action, January.
- Roodman, David, and Jonathan Morduch. 2009. "The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence." Working Paper No. 174. Washington, D.C.: Center for Global Development.
- Rosenberg, Richard. 1999. "Measuring Microcredit Delinquency." Occasional Paper 3. Washington, D.C.: CGAP.
- Rutherford, Stuart. 2000. *The Poor and Their Money*. New Delhi: Oxford University Press/India.
- Rutherford, Stuart, and Sukhwinder Arora. 2009. *The Poor and Their Money: Microfinance from a Twenty-First Century Consumer's Perspective*. Oxford: Oxford Policy Management.
- Seibel, Hans Dieter. 2005. "The Microbanking Division of Bank Rakyat Indonesia: A Flagship of Rural Microfinance in Asia." In Harper and Arora, eds., *Small Customers, Big Market: Commercial Banks in Micro-Finance*. Rugby, UK: ITDG Publications, Rugby.

Annex. Recent Randomized Studies of the Impact of Access to Finance

Dupas and Robinson (2008) conducted a randomized field experiment in Kenya where they gave interest-free savings accounts in a local village bank to a random sample of poor daily income earners (primarily microentrepreneurs). The accounts paid no interest and charged withdrawal fees, so they offered a de facto negative interest rate, but they were the only formal savings option available in the area. Dupas and Robinson found wide variation in the intensity of account usage. Some refused the accounts, and many signed up but didn't use them. Nearly 50 percent of those with accounts used them more than once but only a few used them intensively. Account ownership was associated with substantial increases in investment and increased daily expenditures for women, but no measurable impact for men. Possibly more important, the women who didn't receive accounts were forced to draw down working capital or stop working in response to health shocks (like malaria). Presumably, savers were less able than nonsavers to be able to afford prompt treatment.

Unfortunately, this study has a few shortcomings that may limit confidence that its findings will apply in other contexts. First, the study has a small sample (185 entrepreneurs), and only a small number of these used the accounts intensively. Additionally, it was limited to a single site near one market in Kenya and to a single bank branch, so it may not be representative of other settings.

Karlan and Zinman (2008) randomly prompted loan officers of a South African consumer lender to reconsider and approve applicants for a loan

from a pool who were initially rejected but who fell just below the cut-off. Applicants who were reconsidered (many, but not all, of these were then given a loan) were more likely to keep their jobs, have incomes significantly higher (possibly because they had kept their jobs), have households that were less likely to experience hunger, and have a more positive outlook on the future. On the other hand, they also reported more depression and stress than those from the pool who were rejected and not reconsidered. Over a longer time horizon, reconsidered applicants had a higher probability of having a credit score but showed no difference in the score itself, suggesting that the intervention may have brought people into the credit system and probably did not get them over-indebted.

Their loans were consumer loans, not typical microloans. Applicants were not very poor (i.e., income averaged about \$300 a month). The loans were not linked to any business activity and were administered by a for-profit consumer lender. Interest rates were considerably higher than what is typical in microfinance. Thus, the results may not generalize to many microfinance contexts. Additionally, the subjects were new borrowers observed for 6–12 months, so it's not clear how continued access to credit would impact their lives in the long run.

Karlan and Zinman (2009) randomly prompted loan officers at a microfinance lender in the Philippines to approve loan applicants from a pool that had been ranked marginal by credit scoring software. The loans were ostensibly intended for microenterprise development rather than consumption. The loan officers had the final say, and they turned down some of the applicants they had been prompted to approve. Applicants who got an "approve" prompt increased their formal borrowing but

not their total borrowing (implying reduced reliance on informal options). Somewhat surprisingly, increased access to microcredit led to less investment in the targeted business, to substitution away from labor and into education, and to substitution away from insurance (both explicit/formal, and implicit/informal) even as overall access to risk-sharing mechanisms increased. Karlan and Zinman conclude, "At least in a second-generation setting [individual lending at a for profit-MFI], microcredit seems to work broadly through risk management and investment at the household level, rather than directly through the targeted businesses." Finally, the results suggest that treatment effects were stronger for groups that are not typically targeted by microcredit initiatives: male and higher income borrowers.

The microentrepreneurs in the study are wealthier than average for their area, so the extent to which these results will extend to the very poor is unknown. Additionally, since borrowers' profits are self-reported from memory, there is some risk—probably not a large one—that entrepreneurs who borrowed had a bias toward exaggerating their actual profits. Finally, while Karlan and Zinman report that the loans show greater impact on the pool of male borrowers than female ones, they don't compare other characteristics that might vary by gender. For instance, if men are more educated on average, education might account for the difference in effect rather than gender itself.

Banerjee, Duflo, Glennerster, and Kinnan (2009) conduct a randomized evaluation on the community-level impact of new branches of a microfinance bank. Half of 104 slums in urban Hyderabad, India, were randomly selected for the opening of an MFI branch. At the beginning of the study, there was almost no microlending in the sample areas, but 69 percent of the households had at least one outstanding loan from a moneylender or family member. The authors found that the areas with branches featured more new business openings, higher purchases of durable goods and especially business-related durables, and higher profits in existing businesses (despite presumably greater competition from the new businesses). Households were scored on how likely they seemed to start a business. Those who scored high increased durable purchases and decreased purchases of luxury items, both of which are consistent with having started a business. Those who scored less likely to start a business increased consumption of nondurables. The main effects are consistent with borrower households starting businesses, but the authors can't tell whether the loans are actually used to start businesses, so these effects may come through indirect channels.

The authors find "no impact on health, education, or women's outcomes." However, the study was conducted only 15–18 months after the advent of the branches, and the questions used to measure these outcomes were not very comprehensive.

The author of this Focus Note is Richard Rosenberg, CGAP adviser. The author thanks David Roodman, Jonathan Morduch, Dean Karlan, Mark Schreiner, Stuart Rutherford, Meritxell Martinez, Alexia

Latorue, Kate McKee, and Ousa Sananikone for their valuable comments and corrections. Jake Kendall produced the Annex.

The suggested citation for this Focus Note is as follows:

Rosenberg, Richard. 2010. "Does Microcredit Really Help Poor People?" Focus Note 59. Washington, D.C.: CGAP.

Please share this Focus Note with your colleagues or request extra copies of this paper or others in this series.

CGAP welcomes your comments on this paper.

All CGAP publications are available on the CGAP Web site at www.cgap.org.

CGAP
1818 H Street, NW
MSN P3-300
Washington, DC
20433 USA

Tel: 202-473-9594
Fax: 202-522-3744

Email:
cgap@worldbank.org
© CGAP, 2010





Creating Better Portfolios
Lessons from Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day

Financial Access Initiative

July 2009

Contributions to this research made by a member of The Financial Access Initiative.

The Financial Access Initiative is a consortium of researchers at New York University, Harvard, Yale and Innovations for Poverty Action.

NYU Wagner Graduate School
295 Lafayette Street, 2nd Floor
New York, NY 10012-9604

T: 212.998.7523
F: 212.995.4162
E: contact@financialaccess.org

www.financialaccess.org

Creating Better Portfolios

Lessons from Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day

This brief looks at ways to envision the next generation of services for the "bottom billion" by examining what is and isn't working for poor households as they patch together their financial lives.

Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day examines the basic question of how the world's poorest households survive on such modest incomes. The authors report on the yearlong "financial diaries" of villagers and slum dwellers in Bangladesh, India, and South Africa—records that track penny by penny how households manage their money. The stories of these families are often surprising and sometimes inspiring. Most poor households do not live hand to mouth, spending what they earn in a desperate bid to keep afloat. Instead, they rely upon an array of surprisingly complex tools, and lead active financial lives *because* they are poor, not in spite of it. They create "portfolios" that leverage both informal networks and formal institutions to address their immediate and long-term needs.

MECHANISMS MATTER

Cash-flow

Understanding the cash-flow of households is necessary to understand the financial lives of poor. Wealthier households manage finances based on risk and return; poor households focus on cash-flow rather than returns—working to ensure that they can get the money they need exactly when they need it. The \$1 and \$2 a day measurements reflect *averages*, over a year, and mask the irregularity and unpredictability of incomes, a fundamental challenge of poverty. The poor are subject to a "triple-whammy:" incomes are small, on average, they are irregular and unpredictable, and financial tools are seldom available to make the most of what is earned.

Researchers found that the very poor were excluded from financial services when the loan terms were too rigid and those that joined microcredit schemes left after failing to complete repayments. A more "cash-flow friendly finance" could involve loans with shorter terms and smaller payments that could be extracted from normal household cash flows, such as a small loan made to a vegetable vendor on a slow business week to help ensure she can buy fresh stock for the next day. Also important is flexibility in payment schedules, such as loans to farmers where repayment can be deferred in lean times and ramped up at harvest time.

Borrowing to meet everyday needs: Subir & Mumtaz, Bangladesh

Subir and Mumtaz and their five sons lived in a Dhaka slum. Between Subir's income as a rickshaw driver, rent from a temporary boarder, Mumtaz's income as a maid, and their sons' wages, household income ranged from \$1.90 a day (\$.27/person/day) and \$3.15 a day (\$.45/person/day). The family fell into the poorer half of the Bangladesh sample. Although Subir could have earned more if he had owned a rickshaw, he did not seek a microfinance loan to fund his business. Long-term goals were not the primary financial concern of the family; instead the couple borrowed and saved to meet their pressing short-term needs. Their highest priority was to make sure that they could feed their family every day. The couple placed a premium on the flexibility and convenience of their financial tools, even though these tools were not always reliable.

Diversity of loan needs

The diaries reveal that households seek loans for a wide range of needs, not only for business ventures. Second, the poor largely repay loans from ordinary household cash-flow. One diary sample, comprised of Grameen Bank customers, divert half of their "production" loans to putting food on the table, paying down debt, and meeting other pressing consumption needs.

Loans to smooth consumption: Ramna, Bangladesh

Ramna took out a loan of \$83 to buy food stocks in a lean period. She made weekly payments with money from her husband's income, interest-free loans from family and neighbors, and her Grameen II personal savings. In April 2003, she topped-up her loan to buy grain to keep for the coming monsoon period. In October, Ramna got another top-up worth \$67 when her father-in-law passed away. She topped up her loan twice more during the diary year to pay for school fees, stocks of grain, and medical treatment. Annual interest on her loans was 20%. While these loans were not used for business enterprise, Ramna was certain of their value. Without access to the flow of usefully large lump sums from Grameen loans, maintenance tasks such as stocking up on food, keeping her sons in school, or buying her ailing husband medicine, would have been much harder and more expensive.

Tradeoffs

Even in the most resource-constrained diaries, price was not the overriding determinant of financial choices among the poor. Instead, flexibility remained a priority. Even with access to microfinance institutions, some individuals still turned to moneylenders because they offered more flexible terms and pricing. But even beyond price, poor households face a tradeoff between flexibility, found in informal financial devices, and reliability, more common in formal institutions. For the poor, being able to have it all—access to financial tools that are reliable, convenient, *and* reasonably priced—would make a big difference. Banking features that clients in developed financial markets take for granted would greatly benefit the poor, such as loan disbursements made on the date promised, in the amount agreed upon, and at a standard price; savings accounts that allow convenient deposits and withdrawals; and insurance contracts that pay out quickly and with little haggling when needs arise.

Formal lenders can address the tradeoffs that poor households currently face by offering products such as: 1) penalty-free grace periods when cash-flow problems arise; 2) “top up” loans which can be refreshed to the amount originally disbursed part way through the repayment schedule to increase liquidity; and 3) loans with a range of terms, including short-term, emergency-loans.

The price of flexibility: Mohammed Laiq, India

Over the course of the research year, Mohammed Laiq borrowed five interest-bearing loans, one of which was from a moneylender in the amount of \$32 to pay for house repairs. This was a relatively significant loan as his average monthly income was a little more than \$40 and it was irregular. The original repayment schedule terms were \$.75 a day for 50 days, \$.11 (per day) was for interest. This equates to an annual interest rate of 125%. However, instead of adhering to the daily loan repayment schedule over 50 days, Mohammed took 330 days to repay the loan, doing so in large sporadic sums. Yet, he paid interest on only 50 days, not 330. This translates into an annual interest rate of about 19%. Mohammed stated that the moneylenders don't worry about the gaps in payment and often expect it, and this flexibility was important.

THE IMPORTANCE OF SAVINGS

Saving was common among the diary households. The financial diaries show that many households created (and then spent) large sums during the course of the year, but had difficulty accumulating over the long-term. Savings were too often depleted by emergencies, or lost due to theft if they weren't kept in a secure location.

Accumulating useful lump sums

To accumulate savings, the financial diaries reveal how poor households create self-discipline devices like rule-bound savings clubs to protect their savings in the face of temptation. The insight aligns with new research in behavioral economics that examines the social, cognitive and emotional factors that affect economic decisions. These devices serve the role played by automated transfers to savings accounts or “stop orders” for earners in developed economies. Savings clubs shift money into a “hands-off” account and guard against the temptation to spend spare money in trivial ways. The clubs are often very flexible: they can accommodate almost any number of members, payment intervals, and pay-in amounts. Poor households use the clubs because the deposit requirements are small enough that they don’t strain a household’s income, but they are large enough to accumulate to a meaningful size over time. The drawbacks are that clubs can be: unreliable—not all members pay on time, which makes it impossible to anticipate the timing and amount of payout; risky—funds stored at a neighbor’s home may be vulnerable to temptation or theft; and demanding—some memberships require regular meeting attendance, which imposes time commitment.

Instilling self-discipline

Another way poor households in the financial diaries patched together larger sums was to take interest-bearing loans instead of using savings. One diarist justified her decision to take out a \$15 loan (at 15% monthly interest) despite having \$55 in a liquid savings account by explaining: “At this interest rate I know I’ll pay back the loan money very quickly. If I withdrew my savings it would take me a long time to rebuild the balance.” An alternative solution to this situation is to create commitment savings products that help poor households build (and rebuild) savings balances.

Learning from Grameen II

In 2001, after a decline in the quality of the bank’s loan portfolio, Grameen transformed its model and established Grameen II. The organization identified the rigidity of the Grameen model as its fundamental weakness. Examples of the system’s inflexibility were: the barriers to financial recovery borrowers faced when they fell “off track,” the limited access clients with savings accounts had to their money, and the assumption that clients were exclusively interested in borrowing. Modifications to the agency’s products included relaxing lending rules, establishing an open passbook savings program, adding a commitment savings plan, and creating the “loan top-up” facility, under which loans could be refreshed to the amount that had originally been distributed. These changes were aimed at making it easier for cash-strapped poor households to manage cash day to day, and to accumulate large sums in a secure savings device.

Today the Grameen II personal passbook savings account allows individuals to deposit and withdraw savings at any time in any value. For many of the financial diaries clients, this was the first time they had access to a flexible, but reliable account of this kind. They typically saved a little each week, and withdrew between two and three times a quarter. Grameen made depositing easier by sending a worker into the village each week. The researchers observed larger cash flows in the Grameen II passbook accounts than in the 1999-2000 diary set when deposits into microfinance savings were standardized at a low rate, and withdrawals were much harder to make. Grameen II demonstrates that introducing better products can drastically change an equation, and that long-term savings in poor are possible.

Grameen also introduced a popular commitment savings plan, known as the Grameen Pension Savings (GPS). GPS offers a good rate of interest in return for regular monthly deposits over a five- or ten-year term. The structure of GPS offers clients the discipline they need to deposit consistently and maintain their savings for future use. GPS is a “pension” in name only and is not restricted to retirement needs: many younger families see the program as a means to save for medium-term expenses, such as school fees or a wedding.



How do the Poor Deal with Risk?
Lessons from Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day

Financial Access Initiative

July 2009

Contributions to this research made by a member of The Financial Access Initiative.

The Financial Access Initiative is a consortium of researchers at New York University, Harvard, Yale and Innovations for Poverty Action.

NYU Wagner Graduate School
295 Lafayette Street, 2nd Floor
New York, NY 10012-9604

T: 212.998.7523
F: 212.995.4162
E: contact@financialaccess.org

www.financialaccess.org

How do the Poor Deal with Risk?

Lessons from Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day

This brief offers insight into the ways poor households manage risks. Based on the financial diaries research outlined in Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day, this brief outlines the formal and informal risk management tools used by poor households in Bangladesh, India and South Africa, such as insurance and savings, and examines how these tools can be improved to help the poor mitigate risk and plan for the future.

POOR HOUSEHOLDS ARE MORE VULNERABLE TO RISK

Being poor isn't just about living on \$1 or \$2 a day; it is also about dealing with the fact that on some days, you have more and some days much less. Coping with the ups and downs of irregular and unpredictable incomes is an overlooked but fundamental challenge. The poor also struggle with a lack of financial tools that could help them weather emergencies and protect their livelihoods. Their inability to access risk mitigation tools can force them to sell assets, take on high-interest loans, or exhaust meager savings—pushing them further into poverty.

How lack of financial tools becomes a health emergency

Feizal's ten-member family lived on a household monthly income of \$36, largely comprised of his earnings as a mobile aluminum trader and supplemented by his son's earnings as a tailor's apprentice. Midway through the research year, Feizal fractured his thighbone, terminating the family's main source of income. Feizal did not have insurance, so due to cost concerns, he initially sought treatment from traditional doctors—paid for by his son's wage advances and bank savings. Showing little signs of improvement three months after the accident, Feizal's father brought him to an urban doctor who used more modern methods, where the family exhausted nearly all of their bank savings to pay for diagnostic tests. Feizal was able to work eight months after the accident. In the end, the costs of the accident—both the direct cost of treatment and the indirect cost of lost earnings—were far greater than they would have been had Feizal paid for high quality treatment (either through insurance or on his own) in the first place.

Health crises and other emergencies can push poor households further into poverty. The table below shows the range of crises that poor households faced during the financial diaries research year. Illness affected 50% of diary households in Bangladesh, and 42% of households in India. Funerals were the number one event causing a financial emergency in South Africa—81% of households were impacted.

Table 1: Most Frequent Events Causing a Financial Emergency, by Country, with the Percentage of Country Sample Affected at Least Once during the Study Year

<u>Bangladesh</u> <i>42 households</i>		<u>India</u> <i>48 households</i>		<u>South Africa</u> <i>152 households</i>	
Event	%	Event	%	Event	%
Serious injury or illness	50	Serious injury or illness	42	Funeral of family outside the household	81
Did not receive expected income	24	Loss of crop or livestock	38	Serious injury or illness	10
Fire/loss of home or property	19	Loss of regular job	10	Funeral of member of the household	7
Loss of crop or livestock	7	Theft	4	Theft	7
Business failure	7	Abandonment or divorce	4	Violent crime	4
Cheated/cash loss	7	Serious harassment by officials	4	Fire/loss of home or property	3

Source: Portfolios of the Poor, Table 3.1, p. 68

CURRENT SOLUTIONS ARE INCOMPLETE

Dealing with emergencies means being able to pull together adequate financing at the right moment. The diary households used insurance, both formal and informal, to mitigate risk.

Table 2: Types of Insurance Products used by Diary Households in India and Bangladesh

Coverage	FORMAL			INFORMAL
	<i>Life</i>	<i>Life</i>	<i>Credit-Life</i>	<i>Village Insurance</i>
<i>Carrier</i>	State (Life Insurance Corporation)	Private Insurers	Microfinance Institutions	Households
<i>Country</i>	India	Bangladesh	Bangladesh	India & Bangladesh
<i>Policy</i>	Quarterly or biannual premiums based on age. Recovered savings with profits if term completed.	Weekly or monthly premiums. Reclaimed savings with profits if terms completed.	Payment built into price of the loan. Debt-forgiveness upon death.	Reciprocal gifts or flexible loans between relatives.
<i>% of diary households</i>	15%	19%	≈50%	n/a

Source: Financial Access Initiative, from Portfolios of the Poor, Chapter 3

As we saw in Table 1, 81% of diary households in South Africa had to find financing to pay for a funeral during the research year. Funeral insurance is a good example of how poor households draw on both formal and informal insurance schemes. About 80% of diary households in South Africa had at least one funeral insurance scheme of some kind—formal or informal—and most respondents had more than one. Funeral coverage made up 10% of the financial instruments held in household portfolios, with families spending an average of 3% of gross monthly income for all of their funeral coverage instruments. Researchers reported that formal funeral plans complemented rather than displaced traditional burial societies because burial societies provided social benefits as well as financial ones and all sources of income were necessary to pay the full funeral costs.

Table 3: Types of Funeral Insurance in South Africa

<i>Carrier</i>	FORMAL			INFORMAL
	Regulated financial Companies	Funeral parlors	Burial Societies	Less-Structured Burial Societies
<i>Payment/Payout</i>	Monthly premiums. Upon death, company paid out in form of cash lump sum.	Monthly premiums. Upon death, fixed set of goods, services, and/or cash to heirs.	Monthly premiums. Upon death, relatives received a set payout of cash, in-kind support, or both.	Transactions only at time of death. Relied heavily on in-kind support where members promised to give a set amount when death occurred.
<i>% of diarists</i>	26%	24%	57%	n/a

Source: Financial Access Initiative, from Portfolios of the Poor, Chapter 3

NEW IDEAS FOR HELPING POOR HOUSEHOLDS DEAL WITH RISK

Partial coverage

Partial coverage can be useful: the poor address emergencies by patching together funds from different sources. Effective solutions are those that best contribute to the mix. The portfolio approach suggests that it is not necessary to insure against an entire problem in order to improve the well-being of poor communities. Partial solutions are welcome. Commercially viable, comprehensive health insurance for poor households would most likely require expensive premium payments. Instead, there could be a substantial demand for cheaper, but more limited, partial health coverage, such as prescription drug benefits or catastrophic health coverage. Funeral insurance in South Africa usually covers a portion of total funeral expenses, while still providing meaningful funds at critical times.

Patching together funds from a variety of sources: Xoliswa, South Africa

When Xoliswa's mother, Busisiwe, died, the funeral cost was over \$2,400. Busisiwe held insurance plans with a funeral parlor and a burial society. Coverage with the funeral parlor included the coffin, undertaker's fee, and the cost of collecting the body, worth about \$465; as well as a cash pay out of \$464 for the funeral feast. The burial society paid out a cash sum of \$155. Xoliswa also received \$155 in cash from Busisiwe's two savings clubs. Relatives contributed \$297 in cash and 13 goats. Of the total cost of the funeral, insurance covered 45%, cash, in-kind contributions from relatives covered 49%, and savings club payments covered the remaining 6%.

Product Design

Insurance is the answer for some big problems like health crises, but high deductibles and co-insurance can have unintended consequences. "Moral hazard" is the tendency of individuals to change their health seeking behavior once they have access to insurance. Health insurers attempt to reduce moral hazard by including co-payments and deductibles in the policy to avoid insuring the entire cost. However, these devices might not have the intended outcome with poor households: if doctor's fees, diagnostic tests, and treatment must be paid for directly and there is little cash to spare, treatment may be avoided until health deteriorates seriously, possibly beyond recovery. Additionally, insurers must consider the convenience and affordability of premiums. For the poor, the timing and size of installments can matter as much as the total cost of the policy.

Beyond insurance

Coping with risk doesn't always mean relying on insurance. Financial devices such as savings and loan accounts can help mitigate a broad range of crises. Insurance is typically tied to specific adverse events. The fungibility of money is an advantage of savings and loan devices absent in insurance. A loan issued to provide working capital to a business can be diverted to deal with an emergency, whereas an insurance premium will only be paid out against an insured event. In theory, this requirement shouldn't bother poor households: if the risk is real and the coverage represents good value, they should buy it. In practice, however, poor households may reason that given their limited resources, they are better off using general-purpose tools because the insured risk may never occur. For these reasons, insurance coverage attached to savings and loan products, as in the case of credit-life insurance and life-endowment savings, may appeal to poor households more than a generous portfolio of policies insuring against each and every risk.

LE PORTEFEUILLE DU PAUVRE

COMMENT LES PAUVRES VIVENT AVEC 2 \$ PAR JOUR DANS LE MONDE

Daryl Collins, Jonathan Morduch, Stuart Rutherford, Orlanda Ruthven

LE PORTEFEUILLE DU PAUVRE

Les campagnes d'information menées par des associations citoyennes, des journalistes, des hommes politiques, des organisations internationales et des pop stars ont sensibilisé l'opinion publique aux inégalités qui prévalent dans le monde. Les journaux font régulièrement état de l'évolution des taux de pauvreté à l'échelle internationale et des actions mondiales qui visent à réduire ces taux de moitié. Un revenu quotidien inférieur à deux dollars par personne est largement accepté comme le critère définissant les populations pauvres dans le monde. La Banque Mondiale a recensé 2,7 milliards de personnes dans cette catégorie en 2001, soit les deux cinquièmes de l'humanité. Parmi ces 2,7 milliards, 1,1 milliards d'individus les plus pauvres survivent avec moins d'un dollar par jour.

Pour ceux d'entre nous qui n'avons pas à relever un tel défi, il est difficile d'imaginer ce que cela peut être de vivre avec un revenu si bas. Nous ne tentons même pas de l'imaginer. Nous supposons qu'avec des revenus si extraordinairement bas, les personnes concernées ne peuvent rien faire pour elles-mêmes, sinon tirer le diable par la queue. Leurs chances de sortir de la pauvreté doivent dépendre, pensons-nous, soit de la charité internationale soit de leur éventuelle intégration à l'économie mondialisée. Les débats publics les plus passionnés qui portent sur la pauvreté dans le monde sont par conséquent ceux qui concernent les aides apportées et l'annulation des dettes, ou les

vertus et les vices de la mondialisation.¹ Il est bien plus rare d'entendre des discussions portant sur ce que les pauvres pourraient faire pour eux-mêmes. Il est difficile d'imaginer comment l'on peut survivre avec un ou deux dollars par jour, et bien plus difficile encore de penser à prospérer.

Supposez que les revenus de votre ménage s'élèvent effectivement en moyenne à deux dollars ou moins par jour et par personne. Si vous vous trouvez dans cette situation, il est fort probable que vous soyez un travailleur occasionnel, à temps partiel ou indépendant au sein de l'économie informelle. L'un des problèmes rarement soulignés qui se posent pour vivre avec deux dollars par jour est qu'en réalité, vous ne disposez même pas de

cette somme chaque jour. Les deux dollars par jour ne sont qu'une moyenne. Vous avez un revenu plus élevé certains jours, plus bas d'autres jours et bien souvent vous ne gagnez rien. En outre, l'Etat propose une aide limitée et, lorsqu'il le fait, elle tend à être de faible qualité. Votre famille et votre communauté sont vos principales sources de soutien, mais le plus souvent vous ne devez compter que sur vos propres moyens.

La majeure partie de votre argent est dépensée en produits de première nécessité, avant tout en nourriture. Mais comment faire pour planifier vos dépenses ? Comment vous assurer qu'il y aura à manger et à boire chaque jour, et pas uniquement les jours où vous gagnez quelque chose ? Si cela tient déjà de la gageure, alors comment gérer les imprévus ? Comment faire pour payer les factures du médecin et les médicaments dont vos enfants auront besoin s'ils tombent malades ? Même en cas d'absence d'urgence, comment réunir les fonds nécessaires pour faire face aux grosses dépenses à venir, l'achat d'un logement et de meubles, l'éducation et le mariage de vos enfants, comment mettre de l'argent de côté pour vos vieux jours ? En bref, comment gérer l'argent lorsqu'il y en a si peu ?

Voilà les problèmes pratiques que des milliards de personnes doivent résoudre chaque jour. Ces questions forment également un point de départ permettant aux entreprises d'imaginer de nouvelles manières de s'adresser aux populations pauvres qui vivent avec un, deux ou trois dollars par jour. Il s'agit en outre d'un point de départ évident pour la réflexion des décideurs et des gouvernements qui cherchent à lutter contre des inégalités persistantes.

Bien que ces questions sur les pratiques financières des pauvres soient fondamentales, il est étonnamment difficile d'y répondre. Les sources de données existantes offrent des informations limitées. Ni les grandes enquêtes économiques menées à l'échelle nationale sur le sujet par les gouvernements et par des institutions telles que la Banque Mondiale, ni les études anthropologiques ou les études de marché spécialisées réalisées à petite échelle

¹ Pour prendre la mesure des débats, les arguments les plus tranchants en faveur de stratégies fondées sur l'assistance figurent dans Sachs (2005). Des arguments contraires sont avancés par Easterly (2006). Wolf (2005) présente les avantages de la mondialisation, tandis que Stiglitz (2005), par exemple, en souligne les limites.

ne sont conçues pour aborder de telles questions. Les enquêtes de grande envergure fournissent un aperçu des conditions de vie. Elles permettent aux analystes de recenser les personnes pauvres dans le monde et de mesurer ce qu'elles consomment habituellement au cours d'une année. Mais elles ne donnent qu'un aperçu limité de la façon dont les pauvres vivent effectivement semaine après semaine, des stratégies qu'ils élaborent, des compromis qu'ils font, des opportunités qu'ils saisissent. Les études anthropologiques et les études de marché examinent les comportements de plus près, mais fournissent rarement des données quantifiées sur des comportements économiques précisément définis au fil du temps.

Etant donné cette lacune dans nos connaissances et l'accumulation de nos propres questions, nous avons décidé, il y a quelques années, de lancer une série d'études détaillées d'une durée d'un an visant à mieux expliquer comment les familles s'y prenaient pour vivre avec si peu. Certaines études ont suivi des villageois dans leurs communautés agricoles ; d'autres ont porté sur des citadins. Les premières conclusions ont été les plus fondamentales : nous avons partout constaté que chez la plupart des ménages, mêmes ceux vivant avec moins d'un dollar par personne et par jour, chaque sou gagné est rarement dépensé aussitôt. Les ménages essaient plutôt de « gérer » leur argent en économisant ce qu'ils peuvent et en empruntant lorsque cela est nécessaire. Ils n'y parviennent pas toujours, mais au fil du temps, même pour les ménages les plus pauvres, une partie étonnamment importante des revenus est ainsi gérée, c'est-à-dire dédiée à l'épargne ou au remboursement de prêts. Dans le cadre de ce processus, une foule de méthodes différentes sont exploitées : épargne constituée chez soi, auprès de tiers ou d'établissements bancaires ; adhésion à des clubs d'épargne, d'épargne et de crédit ou d'assurance ; emprunts effectués auprès de voisins, de parents, d'employeurs, de prêteurs ou d'établissements financiers. A chaque instant, un ménage pauvre moyen utilise en parallèle plusieurs de ces mécanismes financiers.

Au fur et à mesure que nous avançons dans nos travaux, nous avons été frappés par deux idées qui ont modifié notre conception de la pauvreté dans le monde,

et du potentiel des marchés à répondre aux besoins des ménages pauvres. En premier lieu, il nous est apparu que la gestion de l'argent constitue, pour les pauvres, un aspect fondamental et bien compris de la vie quotidienne. C'est un facteur-clé dans la détermination du niveau de succès enregistré par les ménages pauvres pour améliorer leur existence. Une bonne gestion de l'argent ne compte pas nécessairement plus que le fait d'être en bonne santé, de bénéficier d'une bonne éducation ou d'être prospère, mais constitue souvent une condition préalable pour atteindre ces objectifs plus larges. En second lieu, nous avons constaté que, à presque chaque étape, les ménages pauvres se heurtaient dans leurs efforts à la qualité médiocre - et par-dessus tout au faible niveau de fiabilité - des instruments utilisés pour gérer leurs maigres revenus. Ce qui nous a amenés à comprendre que l'accès garanti à quelques outils financiers de meilleure qualité augmenterait certainement de façon significative les chances des ménages pauvres d'améliorer leurs conditions de vie.

Les outils dont il est question ici sont ceux utilisés pour gérer l'argent, les outils financiers. Il s'agit des outils nécessaires pour que les « deux dollars par jour par personne » assurent non seulement le pain quotidien, mais couvrent également toutes les autres dépenses que la vie exige. L'importance d'outils financiers fiables s'inscrit en faux contre les idées reçues sur la vie et les priorités des familles pauvres. Cela nous demande de remettre en cause nos idées sur les banques et les activités bancaires. Une partie de ce travail de remise en question a déjà commencé dans le cadre du mouvement mondial de la « microfinance », mais il reste encore du chemin à parcourir. Les conclusions de ce livre indiquent de nouvelles opportunités pour les organismes de bienfaisance et les gouvernements qui cherchent à apporter des changements socioéconomiques, comme pour les entreprises qui cherchent à élargir leurs marchés.

Comme tous les autres groupes, les pauvres forment un groupe de citoyens assez divers, mais la caractéristique commune qui les définit en tant que pauvres, est le fait qu'ils n'ont pas assez d'argent. Si vous êtes pauvre, bien gérer votre argent représente un aspect crucial de votre vie, probablement plus que pour tout autre groupe.

DES JOURNAUX FINANCIERS

Pour découvrir l'importance cruciale que revêtent les outils financiers pour les pauvres, il nous a fallu passer du temps auprès d'eux et apprendre à connaître leurs méthodes de gestion financière dans les moindres détails. Nous avons atteint cet objectif en élaborant une technique de recherche dite des « journaux financiers ». Dans trois pays, tout d'abord au Bangladesh et en Inde, puis un peu plus tard en Afrique du Sud, nous avons mené des entretiens avec des ménages pauvres, deux fois par mois au moins durant une année complète. Les données recueillies ont

été utilisées pour constituer des « journaux » consignés de la manière dont ces ménages utilisaient leur argent. Dans l'ensemble nous avons recueilli plus de 250 journaux complets.² Au fil du temps, les réponses apportées par les ménages pauvres à nos questions sur leurs méthodes de gestion de l'argent ont commencé à se recouper et à se renforcer mutuellement. De plus, elles concordent avec ce que nous avons entendu et observé au cours de nombreuses années dans d'autres contextes, en Amérique Latine et ailleurs en Afrique et en Asie.³

² Si nous incluons les journaux Grameen II (cf. chapitre 6), qui couvraient 43 ménages, ce chiffre s'élève à un peu moins de 300 ménages.

³ Les pays qui sont évoqués ici, ainsi que les trois pays où nous avons recueilli les données de nos journaux – le Bangladesh, l'Inde et l'Afrique du Sud – ont la grande chance de ne pas connaître de guerre ni de conflit, d'être dotés de gouvernements reconnus qui font leur travail et d'économies fonctionnelles.

Une partie des déclarations qui figurent dans ce livre peut ne pas s'appliquer à des états fragiles ou « en faillite », ou à des zones dépourvues d'économie monétaire. Les points de vue généraux donnés dans ce document ont été influencés par des recherches réalisées par un large éventail de personnes et d'organisations, et nous citons des études représentatives dans le corps du texte.

Nous avons appris quand et comment des revenus étaient obtenus, et quand et comment ils étaient dépensés. En examinant les finances des ménages pauvres un peu comme celles de petites entreprises, nous avons créé des bilans et des états de trésorerie des ménages, en nous penchant plus particulièrement sur leurs comportements financiers : les sommes empruntées et remboursées, prêtées et recouvrées, épargnées et retirées, ainsi que les coûts associés. Notre compréhension de ces choix se trouvait enrichie par les commentaires que les ménages

apportaient en temps réel. Nous avons écouté ce qu'ils avaient à dire sur leur vie financière : les raisons motivant leurs actes, ce qui leur semblait simple ou compliqué, le degré de réussite qu'ils pensaient avoir atteint. Chose étonnante, ce sont les outils financiers des entreprises – les bilans et les états de trésorerie – qui nous ont fourni la structure grâce à laquelle nous avons commencé à comprendre les moyens mis en oeuvre par les ménages pauvres pour vivre au jour le jour avec si peu.⁴

ENCADRÉ : LE POUVOIR D'ACHAT ET LES FINANCES DES PAUVRES

Pour l'instant, nous avons présenté les défis à relever pour vivre avec un ou deux dollars par jour, en suivant les critères bien connus de définition de la pauvreté établis dans les Objectifs du Millénaire pour le Développement des Nations Unies.⁵ Ces chiffres des revenus en dollars par personne et par jour sont calculés selon une méthode spécifique et méritent des précisions.

Ils sont ajustés pour tenir compte du fait que le coût de la vie diffère entre les pays ; ainsi un dollar procure un pouvoir d'achat supérieur à Delhi, à Dhaka ou à Johannesburg qu'à New York. Les taux de change standard du « marché » utilisés dans les banques ou les aéroports pour convertir les dollars en roupies, en takas ou en rands ne reflètent pas toujours cette différence de manière adéquate. Des ajustements sont donc effectués par les Nations Unies en utilisant un ensemble de coefficients de conversion appelés des taux de change à « parité du pouvoir d'achat » (PPA). Les dollars ajustés sur la base de la parité du pouvoir d'achat tentent de tenir compte du pouvoir d'achat plus élevé dans les pays que nous étudions, plutôt que de ce que les taux du marché impliqueraient.

Calculer les facteurs de conversion PPA a constitué en soi un projet de recherche majeur, qui a été mené dans le cadre du Programme de comparaison internationale de la Banque Mondiale, et les chiffres continuent d'être affinés.⁶ Dans notre contexte, l'une des limites des facteurs PPA résulte

du fait que ces facteurs se fondent sur une liste de biens et de services censés refléter les schémas de consommation de toute la population de chaque pays, riches et pauvres confondus. Les listes comprennent les achats de voitures, d'ordinateurs, de repas au restaurant et ainsi de suite. Ici, toutefois, nous nous intéressons spécifiquement au pouvoir d'achat des pauvres. Cet aspect revêt une

importance particulière en Afrique du Sud où de profondes inégalités existent entre les riches et les pauvres.

Fort heureusement, un nouvel ensemble de facteurs de conversion « PPA Pauvreté », centrés sur les biens et services habituellement acquis par les ménages à faibles revenus, est en cours d'élaboration. Il n'est pas disponible pour l'instant. Puisque nous ne disposons pas des valeurs PPA Pauvreté, nous avons choisi de nous en tenir aux taux de change du marché dans la suite de cet ouvrage. Les taux de change moyens du marché au moment où ont été établis les journaux financiers pour le Bangladesh, l'Inde et l'Afrique du Sud étaient de 50 takas bangladais, de 47 roupies indiennes et de 6,5 rands sud-africains respectivement par dollar américain.

Pour donner une idée de la différence qui existerait entre les valeurs en dollars ajustés sur la base des PPA et en dollars selon les taux du marché utilisés dans ce livre, le tableau 1.1 fournit deux ensembles de coefficients de conversion.

TABLEAU 1.1
COMPARAISONS SUR LA BASE DE LA PARITÉ DU POUVOIR D'ACHAT

Echantillon (et année d'étude)	Année de comparaison	
	1993	2005
Bangladesh (1999-2000)	2,67	2,88
Inde (2000-2001)	3,69	3,75
Afrique du Sud (2003-2004)	1,96	1,72

Rapport existant entre la valeur d'1 \$ en termes PPA et la valeur d'1 \$ échangé aux taux de change du marché.

4 Dans une nouvelle étude importante, Krislert Samphantharak et Robert Townsend (2008) appliquent cette idée à des données mensuelles provenant de Thaïlande, en fournissant des fondements méthodologiques rigoureux pour établir des analogies entre les ménages et les entreprises.

5 Il existe huit Objectifs du Millénaire pour le Développement, entre autres réduire de moitié la pauvreté extrême (définie comme le fait de vivre avec moins d'un dollar par personne et par jour en dollars PPA de 1993), ou mettre un frein à la propagation du VIH/SIDA et assurer un enseignement primaire universel, tous ces objectifs devant être réalisés à l'horizon de 2015. Ils ont été convenus par l'ensemble des pays et des principales institutions internationales oeuvrant dans le domaine du développement. Cf. <http://www.un.org/millenniumgoals>.

6 Une excellente source qui montre comment calculer des estimations en dollars par jour à partir de revenus en devise locale se trouve dans Sillers 2004. De plus amples informations sur le Programme de comparaison internationale de la Banque Mondiale et de nouvelles données peuvent être consultées sur le site www.worldbank.org. Pour avoir un autre éclairage sur le même ensemble de questions, consulter l'indice « Big Mac » de The Economist, sur le site <http://www.economist.com/markets/bigmac/about.cfm>. Les chiffres donnés pour les années 1993 et 2005 dans le tableau 1.1 ont été calculés en utilisant les indices de prix à la consommation issus des Statistiques Financières Internationales du Fonds Monétaire International. La comparaison pour 2005 utilisant les taux de conversion PPA constitue les données les plus récentes disponibles à l'heure où cet ouvrage est rédigé.

La cellule en haut à droite du tableau montre, par exemple, que lorsque dans le texte nous parlons d'1 \$ détenu par nos ménages bangladais, ce dollar pourrait dans les faits permettre d'acheter des biens ou services d'une valeur de 2,88 \$ aux Etats-Unis (pour l'année de référence 2005). Il est utile de garder ce rapport à l'esprit. Bien que nous puissions émettre des réserves quant à l'opportunité d'appliquer à notre échantillon ces coefficients de conversion spécifiques à caractère national.

L'utilisation de taux de change du marché évite deux autres complications. Tout d'abord, les Objectifs du Millénaire pour le Développement ont été établis sur la base des dollars selon leur valeur de 1993. Lorsque des documents des Nations Unies qui traitent de la pauvreté d'un dollar par jour, ils se réfèrent habituellement à ce pouvoir d'achat du dollar pour l'année 1993. Et, en second lieu, le seuil de pauvreté international a été établi en utilisant le seuil de pauvreté médian des dix pays les plus pauvres au monde, qui n'était pas exactement d'un dollar par jour mais de 1,08 \$ (en dollars PPA de 1993). Ainsi, pour évaluer si des ménages se situent au-dessus ou en dessous du seuil d'un dollar par jour, il nous faut comparer leurs revenus PPA ajustés à l'inflation à 1,08 \$. De même, le seuil de deux dollars par jour est en réalité de 2,15 \$.

Pour fournir un exemple concret de ce que représenterait la conversion des revenus figurant dans les journaux financiers des ménages en dollars par jour équivalents, prenons le cas du ménage de Hamid et Khadeja (traité ci-dessous) : cette famille qui compte trois membres gagne en tout 70 \$ par mois, calculés à partir des takas en utilisant les taux de change du marché, 50 takas équivalant à 1 \$ américain en 2000. Si l'on divise ce chiffre par 30, on obtient 2,33 \$ par jour, soit 0,78 \$ par personne par jour.

En multipliant par 2,67, nombre qui figure dans la cellule en haut à gauche du tableau 1.1, le revenu de 0,78 \$,

on convertit ce montant en \$ PPA de 1993 pour obtenir 2,08 \$.

Hamid et Kadheja se situent donc juste en dessous du seuil de pauvreté internationalement reconnu de deux dollars par jour.

Bien que nous utilisions les taux de change du marché pour convertir les devises locales en dollars tout au long de cet ouvrage, nous fournissons à l'annexe 1 d'autres exemples de correspondances entre les journaux financiers et les critères établis dans les Objectifs du Millénaire pour le Développement.

Pour avoir un premier aperçu des informations que révèle les journaux financiers, examinons la situation de Hamid et Khadeja. Ce couple s'est marié dans un village côtier pauvre du Bangladesh où un jeune homme comme Hamid à l'instruction limitée et sans qualifications n'avait que peu d'occasions de travailler. Peu après la naissance de leur premier enfant, le couple a abandonné la vie rurale. A l'instar de plusieurs milliers de personnes avant eux, Hamid et Khadeja sont allés vivre dans la capitale, Dhaka, et s'y sont installés dans un bidonville. Après quelques périodes passées à travailler en tant que conducteur de vélo-rickshaw et ouvrier du bâtiment et de nombreux jours de chômage, Hamid, dont l'état de santé n'était pas bon, a finalement été engagé comme conducteur de réserve d'un rickshaw motorisé. Telle était son activité lorsque nous avons fait la connaissance de Hamid et Khadeja fin 1999. Cette dernière restait à la maison pour s'occuper du foyer, élever leur enfant et gagner un peu d'argent en effectuant des travaux de couture. Leur maison faisait partie d'une série de petites pièces construites en béton avec un toit en tôle, bâties par leur bailleur sur un terrain illégalement occupé, comportant des toilettes et un espace de cuisine partagés par les huit familles qui vivaient là.

TABLEAU 1.2
BILAN DE CLÔTURE DE HAMID ET KHADEJA, NOVEMBRE 2000

Actifs financiers	174,80 \$	Passifs financiers	223,34 \$
Compte d'épargne de microfinance	16,80	Compte de prêt de microfinance	153,34
Epargne à titre de garde-monnaie	8,00	Prêt privé sans intérêt	14,00
Epargne à domicile	2,00	Avance sur le salaire	10,00
Assurance-vie	76,00	Epargne détenue pour des tiers	20,00
Envois de fonds au village natal*	> 30,00	Crédit auprès de l'épicier	16,00
Prêts accordés	40,00	Arriérés de loyer	10,00
Argent « en caisse »	2,00		
		Valeur financière nette	- 48,54 \$

\$ américains, convertis à partir des takas bangladais au taux du marché, 1 \$ = 50 takas.

* Au Bangladesh et en Inde, les envois de fonds au village natal étaient traités comme des actifs étant donné que, dans la plupart des cas, l'envoi de fonds se traduit par une dette des destinataires ou est utilisé pour créer des actifs qui seront utilisés par les ménages ayant envoyé les fonds. En Afrique du Sud, les envois de fonds sont traités comme des dépenses étant donné qu'ils étaient principalement utilisés pour subvenir aux besoins quotidiens des membres de la famille vivant au loin.

Durant un mois moyen, le ménage vivait avec l'équivalent de 70 \$, dont la quasi-totalité avait été gagnée par Hamid. Les revenus de ce dernier arrivaient sous forme de montants quotidiens incertains qui fluctuaient selon qu'il avait du travail ce jour (il n'était que conducteur de réserve) et, lorsque Hamid avait du travail, selon le nombre de clients qu'il attirait, ainsi que le nombre d'heures durant lesquelles il était autorisé à garder son véhicule et la fréquence des pannes. Un cinquième des 70 \$ était dépensé pour le loyer (qui n'était pas toujours payé à temps), et le restant était principalement dédié aux besoins les plus fondamentaux de l'existence, la nourriture et les moyens nécessaires à sa préparation. Selon l'estimation du couple lui-même, que nos données confortent, leurs revenus les plaçaient parmi les pauvres du Bangladesh, mais pas parmi les plus pauvres. Selon des critères mondiaux, ils rentreraient dans l'avant-dernière catégorie des revenus dans les tableaux internationaux de distribution des revenus.

Un ménage pauvre comme tant d'autres : un couple ayant un peu d'instruction qui tente de survivre, d'élever un enfant, de tenir un foyer qui se limite à une unique pièce et de préserver la santé de Hamid, le tout avec un revenu incertain de 0,78 \$ par personne et par jour. On ne pourrait pas s'attendre à ce qu'ils aient réellement une vie financière. Et pourtant la diversité des instruments recensés dans le bilan de clôture de fin d'année du ménage (tableau 1.2) montre que Hamid et Khadeja, dans leurs efforts pour survivre avec de faibles moyens, géraient leur argent de façon dynamique.

Loin de vivre au jour le jour, en consommant chaque taka aussitôt qu'il était gagné, Hamid et Khadeja avaient constitué des réserves par le biais de six instruments différents. Il pouvait d'agir de 2 \$ gardés à domicile pour couvrir les petits besoins du quotidien si l'argent du jour ne suffisait pas, de 30 \$ envoyés aux parents de Hamid pour qu'ils les gardent en lieu sûr, de 40 \$ prêtés à un parent ou de 76 \$ placés dans une épargne de type assurance-vie. En outre, Hamid veillait toujours à avoir 2 \$ sur lui pour parer à toute éventualité pouvant survenir durant ses déplacements.

Leur engagement actif dans l'intermédiation financière ressort clairement du côté passif de leur bilan. Ils sont des emprunteurs, avec une dette de 153 \$ contractée auprès d'un établissement de microfinance et des dettes privées sans intérêt contractées auprès de parents, de voisins et de l'employeur totalisant 24 \$. Ils devaient également de l'argent à l'épicier local et à leur bailleur. Khadeja faisait même office de banquière informelle ou de « garde-monnaie » en conservant chez elle 20 \$ appartenant à deux voisines qui tentaient ainsi de mettre cet argent à l'abri de leurs époux et fils plus dépensiers. Cela ne signifie pas que les hommes sont nécessairement moins responsables avec l'argent que les femmes : Hamid utilisait lui-même un garde-monnaie, en laissant 8 \$ en dépôt chez son employeur en attendant une occasion de les faire parvenir à sa famille dans le village natal.⁷

L'implication de Hamid et de Khadeja dans le domaine financier ne se traduisait pas par des dettes qu'ils ne pouvaient gérer. Leur valeur nette (la différence entre leurs actifs et leurs passifs) était certes négative, mais ce montant restait relativement faible comparé à leur revenu annuel total, et leurs charges de remboursement - le rapport entre leur revenu mensuel et les montants consacrés au remboursement de leurs dettes - étaient gérables. Il était en fait assez rare de trouver une valeur nette négative dans notre échantillon : des 152 ménages que nous avons étudiés en Afrique du Sud, seuls 3 pour cent se trouvaient dans ce cas de figure. Nous ne devons donc pas supposer que les

ménages pauvres sont toujours fortement endettés et qu'ils présentent systématiquement une valeur nette négative. Les raisons de ce phénomène, et de nombreux autres aspects de bilans tels celui de Hamid et Khadeja, sont étudiés plus en détails au cours de chapitres ultérieurs, et sont mises en exergue dans les portefeuilles qui figurent à l'annexe 2.

Des bilans tels celui-ci sont révélateurs mais n'indiquent pas pour autant de quelle façon Hamid et Khadeja géraient leur argent au quotidien. Ces détails ressortent de l'étude des flux de trésorerie plutôt que du bilan. Il faut pour cela suivre les entrées et sorties des fonds dans les instruments d'épargne, de crédit et d'assurance. Au cours de l'année qui a donné lieu au le bilan étudié, Hamid et Khadeja ont « placé » 451 \$ issus de leurs revenus dans l'épargne, l'assurance ou le remboursement d'emprunts, et ont « obtenu » 514 \$ en puisant dans leur épargne, en contractant des emprunts ou encore en acceptant de garder de l'argent pour d'autres personnes. Le volume total des transactions - de 965 \$ - dépasse celui de leur revenu total pour l'année qui, avec une moyenne de 70 \$ par mois, s'élevait à environ 840 \$. Ainsi chaque dollar de revenu gagné faisait l'objet d'1,15 \$ d'intermédiation, en étant placé dans des instruments financiers de divers types ou en étant obtenu par le biais de tels instruments. Cet ouvrage étudie les comportements constatés et les commentaires des 250 ménages pour lesquels des journaux financiers ont été établis. Le but est de comprendre comment et pourquoi ces ménages ont eu recours à une intermédiation financière, et comment et pourquoi des instruments plus fiables leur permettraient de gérer leur argent de manière plus efficace.

En plus d'épargner, d'emprunter et de rembourser de l'argent, Hamid et Khadeja, comme la quasi-totalité des ménages pauvres et certains ménages moins pauvres, épargnaient, empruntaient et remboursaient également en nature. Khadeja, qui partageait une cuisine rudimentaire avec sept autres femmes, échangeait souvent de petites quantités de riz, de lentilles ou de sel avec ses voisines. Elle gardait en mémoire les quantités échangées, de même que ses partenaires dans ces échanges, de manière à assurer des transactions équitables à long terme. Quasiment tous les ménages bangladais ruraux suivaient la tradition bien

⁷ Une littérature de plus en plus abondante indique que les revenus versés aux femmes ont plus de chance que ceux versés aux hommes d'être consacrés à des investissements dans les domaines de l'éducation, de l'alimentation des enfants et du logement (cf., par exemple, Thomas 1990, 1994 ; Hoddinott et Haddad 1995 ; Khandker 1998 ; et Duflo 2003). Hossain (1988), Hulme (1991), Gibbons et Kasim (1991), et Khandker, Khalily et Kahn (1995) concluent également que

les micro-prêts accordés à des femmes ont plus de probabilités d'être remboursés que ceux accordés à des hommes. Pour une vue d'ensemble, consulter Armendáriz de Aghion et Morduch (2005). Nava Ashraf (2008) suggère que certaines de ces différences peuvent ne pas être fondées uniquement sur le sexe mais aussi sur la structure du contrôle dans la gestion financière du ménage.

ancrée du musti chaul, qui consiste à mettre de côté une poignée de riz sec chaque fois qu'un repas est préparé, en prévision des périodes de vache maigre, pour avoir du riz à donner si un mendiant se présente, ou pour en faire don à la mosquée ou au temple lorsque cela est requis. Pour les répondants issus de zones rurales de l'Inde et du Bangladesh, l'intermédiation de biens et de services plutôt que d'argent était fréquente, et comprenait l'emprunt de graines à rembourser après la moisson, le remboursement d'un prêt par son propre travail, ou l'utilisation du travail pour acheter des intrants agricoles. Nous avons consigné de nombreuses activités de ce type.

Cependant notre centre d'intérêt principal étant la gestion de l'argent par les ménages, notre discussion porte avant tout sur les transactions impliquant des sommes d'argent.

Nous avons également suivi l'évolution des immobilisations corporelles, telles le bétail et la terre, et avons noté leur importance dans le portefeuille des pauvres. Nous avons toutefois noté que la plupart des changements affectant le patrimoine au cours de l'année concernaient les ressources financières plutôt que le patrimoine corporel. Pour la plupart des ménages de l'échantillon, nous avons pu suivre le « profil de la valeur nette » comprenant les actifs corporels aussi bien que financiers au cours du temps. Nous avons calculé la distribution de la valeur nette entre la valeur nette financière et les actifs corporels pour les journaux financiers médians d'Afrique du Sud au début de l'étude, en février 2004, puis à la fin de l'étude, en novembre 2004. Les actifs corporels constituaient il est vrai la majeure partie de la valeur nette⁸ grâce au patrimoine considérable que la plupart des ménages détenaient sous la forme de leur domicile et de leur bétail.

Nous avons toutefois constaté que le patrimoine corporel évoluait très peu dans l'année.

Des bêtes ont peut être été achetées ou vélées, mais d'autres sont mortes, ont été vendues ou consommées, de sorte que le bétail du ménage évoluait très peu, laissant essentiellement inchangée la valeur des actifs corporels. Une évolution se faisait sentir en revanche dans les actifs financiers.⁹ Un instantané des portefeuilles des ménages n'aurait pas permis de déceler les changements spectaculaires affectant les actifs financiers, et nous aurait conduits à conclure par erreur que les actifs corporels représentaient la part essentielle de la valeur nette à étudier. Les données laissent penser que même si les ménages peuvent épargner, et le font effectivement, dans des actifs corporels, la gestion financière est la pierre de touche pour comprendre la façon dont les ménages constituent de la valeur nette.

En suivant l'activité financière de Hamid et Khadeja toutes les deux semaines, nous avons pu découvrir d'autres types de comportements, de contraintes et d'opportunités, qui ne sont pas mis en lumière dans les grandes enquêtes menées à l'échelle nationale.

Cela résulte en partie du fait que les journaux apportent des données d'une qualité rare sur des valeurs particulièrement difficiles à mesurer. Nous avons ainsi découvert des activités que Hamid et Khadeja n'auraient peut-être pas pensé à mentionner à une équipe réalisant une enquête ponctuelle. Par exemple, le fait qu'ils avaient pris des crédits auprès d'un épicier, qu'ils avaient contracté des emprunts auprès de voisins, prêté eux-mêmes de petites sommes à d'autres personnes, et mis de l'argent dans une cachette chez eux, pour eux-mêmes et pour d'autres. Ces activités étant d'ordre « informel » et non consignées, elles peuvent échapper facilement à l'attention ou être passées sous silence. Mais les données des journaux de Hamid et Khadeja montrent que de telles pratiques constituent une part importante de leur vie financière.

Cela nous a donné à réfléchir de constater que nous serions passés à côté de tant de faits si nous avons effectué des entretiens ponctuels uniques avec chaque ménage. En utilisant les données d'Afrique du Sud, nous avons analysé les « mouvements de fonds », comparant toutes les rentrées et sorties de fonds au cours de chaque intervalle temporel pour chaque ménage. Nous avons pu constater que, lors des premiers entretiens, nous étions passés à côté de plus de la moitié des activités financières d'un ménage pour une semaine donnée. Il nous fallait environ six visites et entretiens avant d'être certains d'avoir recueilli des données quasi complètes.¹⁰ Les répondants avaient besoin de temps pour nous accorder leur confiance, et il nous en fallait pour comprendre pleinement des informations qui nous parvenaient par bribes, formulées dans des termes traduisant des notions que nous ne comprenions pas de prime abord.

Mais ces fragments de données ont fini par s'assembler pour donner un « film » d'une durée d'un an qui a modifié notre compréhension de la réalité. Les vues prises, plan après plan, révélaient des niveaux d'activité financière bien plus soutenus que ceux révélés habituellement par les enquêtes de grande envergure, et une gestion bien plus dynamique des finances. Sans cela, il aurait été facile d'imaginer que Hamid et Khadeja géraient leurs finances selon des méthodes simplistes, étant si peu instruits, ou qu'ils étaient incapables d'épargner de manière disciplinée, étant si pauvres. Nous aurions pu aveuglément accepter les arguments avançant qu'ils seraient spécialement intéressés par des crédits leur permettant de monter une petite affaire, ou que si des crédits leur étaient proposés, ils s'enfonceraient rapidement dans une situation de fort endettement. Ou nous aurions pu supposer que, disposant de si peu de ressources, ils exigeraient systématiquement des prix sacrifiés.

Toutes ces hypothèses sont parfois vraies. Mais la plupart du temps elles s'avèrent fausses. Non corrigées, elles peuvent induire en erreur les entreprises qui élaborent des stratégies pour des ménages tels celui de Hamid et de Khadeja, et mal orienter les décideurs politiques qui conçoivent des interventions pour les aider à échapper à la pauvreté.

8 Notez que ces schémas ne sont guère différents de ceux rencontrés dans les pays développés. Une enquête américaine réalisée en 2004 sur les finances des consommateurs (2004 US Survey of Consumer Finances) montre que la part des actifs non financiers dans le patrimoine global est bien plus élevée pour le quintile des ménages aux revenus les plus bas que pour le quintile aux revenus les plus élevés.

9 Le ménage médian présentait une hausse de 14% de sa valeur nette financière au cours de ces 10 mois. Cela n'était pas dû à un changement dans la valeur des actifs, comme ce serait le cas par exemple

pour le portefeuille d'actions d'une personne aisée. Les ménages augmentaient leur richesse financière au taux rapide d'1,4% par mois. En suivant les ménages au fil du temps, nous avons pu constater que les ménages sud-africains atteignaient ce taux rapide de croissance financière en parvenant à économiser, en moyenne, environ 20% de leur revenu mensuel. Nous abordons au chapitre 4 les instruments qui les ont aidés à y parvenir.

10 De plus amples détails sur cette analyse sont donnés en annexe.

LES PORTEFEUILLES

Qu'est-ce qui permet d'expliquer la vie financière étonnamment intense de Hamid et Khadeja ? La meilleure réponse à cette question nous a été donnée par le couple lui-même, et par nombre d'autres chefs de famille pauvres qui ont collaboré avec nous sur les journaux. Voici ce que Khadeja nous a déclaré : « Je n'aime pas vraiment devoir faire appel à d'autres personnes pour des questions d'argent, mais lorsqu'on est pauvre, on n'a pas vraiment le choix. Il faut le faire pour survivre. » Comme nous l'avons appris, pour vivre avec un revenu faible, irrégulier et incertain, il est difficile simplement d'assurer le pain quotidien avec l'argent gagné. Gérer toutes les autres dépenses avec cet argent relève quasiment de l'impossible. Chaque fois qu'il est nécessaire de faire une telle dépense, de réparer ou de reconstruire le domicile familial, de payer le médecin, d'acheter un ventilateur pour la saison chaude, une nouvelle tenue pour une fête ou un mariage, trois possibilités se présentent :

Dans le pire des cas, vous pouvez être forcé à y renoncer. Cela se produit trop souvent, avec des conséquences qui gâchent des opportunités mais aussi qui mettent des vies en danger.

Vous pourriez être en mesure de vous procurer des fonds en vendant des biens, à condition d'avoir des biens à vendre et de trouver un acheteur disposé à payer un prix acceptable.

Dans le meilleur des cas, vous pouvez utiliser des revenus passés ou futurs pour financer les dépenses d'aujourd'hui.

Cette troisième voie implique de recourir à l'intermédiation, de décider d'épargner (pour mettre de côté des revenus antérieurs susceptibles d'être utilisés à l'avenir) ou d'emprunter (pour profiter maintenant d'une avance sur des revenus futurs). Plus simplement, il s'agit de prélever une partie des revenus actuels et de les utiliser pour constituer une épargne ou pour rembourser des dettes. Avec de faibles revenus, les personnes pauvres se retrouvent plus souvent que les autres dans la nécessité de recourir à l'intermédiation. Le caractère incertain et irrégulier de leurs revenus aggrave le problème en augmentant la nécessité d'effectuer des réserves ou d'emprunter lorsqu'aucun revenu n'arrive. Pour ces motifs, nous avancerions que les personnes pauvres ont plus besoin de services financiers que tout autre groupe. Les ménages pauvres, qui ont un fort besoin d'intermédiation, doivent gérer tout un éventail de relations et de transactions avec des tiers – parents, voisins, prêteurs et clubs d'épargne constituant un réseau de prestataires financiers formels, semi-formels et informels – qu'il est juste de présenter comme un portefeuille.¹¹

Les économistes et les anthropologues ont créé chacun de leur côté de riches littératures sur les composantes de ces portefeuilles. Nous disposons désormais de connaissances approfondies sur la façon dont les prêteurs fixent leurs prix, ou sur le fonctionnement des clubs d'épargne locaux.¹² Les économistes ont en outre permis de comprendre l'efficacité avec lesquelles les différentes pièces s'assemblent pour atténuer les hauts et les bas qui affectent la consommation des ménages.¹³ Mais ce qui manque, c'est un examen attentif du fonctionnement des portefeuilles : non pas l'efficacité des différentes pièces mais les modalités de leur fonctionnement associé. Se pencher sur les modalités permet d'avoir un nouvel aperçu de la nature quotidienne de la pauvreté et fournit des idées concrètes pour créer de meilleures solutions dans ce domaine.

Jusqu'à présent, nous avons brièvement étudié l'un de ces portefeuilles, celui de Hamid et Khadeja. Dans l'ensemble, nous avons travaillé sur plus de 250 ménages pauvres et très pauvres dans des zones aussi bien urbaines que rurales dans trois pays. Ces personnes vivaient dans des bidonvilles de la capitale du Bangladesh, Dhaka, et dans trois villages bangladais ; dans trois autres bidonvilles de la capitale de l'Inde, Delhi et dans deux villages d'un état pauvre du Nord de l'Inde ; ainsi que dans deux townships d'Afrique du Sud, l'un situé à l'extérieur de Johannesburg l'autre à la périphérie de la ville du Cap, et dans un village isolé de la région du Cap-Est en Afrique du Sud. Le travail initial a été entrepris au Bangladesh en 1999-2000 et portait sur un échantillon total de 42 ménages. Cette étude a été rapidement suivie d'un échantillon légèrement plus grand de 48 ménages en Inde en 2000-2001, puis d'un échantillon bien plus étendu comptant 152 ménages en Afrique du Sud en 2003-2004.¹⁴ En outre, nous sommes retournés au Bangladesh en 2003-2005 pour travailler sur un ensemble de 43 journaux en utilisant un format légèrement différent, afin d'étudier les vies financières des clients des services de microfinance.

L'Annexe 1 montre que certains des ménages sur lesquels portent les journaux financiers, vivant en Asie du Sud et dans les régions rurales d'Afrique du Sud, sont pauvres selon la définition d'un dollar par jour utilisée dans les Objectifs du Millénaire pour le développement, et que beaucoup d'autres le sont selon la définition de deux dollars par jour. Toutefois, nous avons également inclus un certain nombre de ménages qui se situaient au-dessus de ce seuil de pauvreté mais qui vivaient à proximité de leurs voisins plus pauvres et en partageaient le mode de vie et la culture. L'échantillon sudafricain permet d'étudier les vies financières de ménages plus à l'aise

10 De plus amples détails sur cette analyse sont donnés en annexe.

11 L'on désigne par le terme de « prestataires semi-formels » les organisations de microfinance et autres prestataires non bancaires, tels des ONG, qui proposent des services à une clientèle pauvre. Ils sont parfois désignés par l'acronyme « EMF », établissements de microfinance.

12 Cf. Aleem 1990 sur les prêteurs et Arderner 1964 sur les clubs d'épargne. La littérature existant sur ce thème et des exemples sont discutés plus amplement par Armendáriz de Aghion et Morduch (2005, chapitres 2 et 3) et par Rutherford (2000).

13 « Lisser la consommation » est une expression qui désigne les efforts déployés pour réduire les hauts et les bas de la consommation dus à des revenus fluctuants. La consommation peut être lissée en emprun-

tant et en économisant, par exemple, en en contractant des assurances par des moyens formels ou informels. Pour en savoir plus sur la littérature traitant de l'assurance informelle, il est possible de se reporter, par exemple, à Townsend 1994 ; Deaton 1992 ; et Morduch 1995, 1999, 2006.

14 En Afrique du Sud, nous avons commencé avec un échantillon important de 181 ménages. Au cours de l'année, certains ménages se sont installés ailleurs ou ont abandonné l'étude, en nous laissant 152 journaux d'une année complète. La plupart des données concernant l'Afrique du Sud présentées dans ce livre se fondent sur cet échantillon de 152 ménages.

au sein de communautés à faibles revenus, notamment dans le cadre de l'échantillon urbain. Dans cet échantillon urbain d'Afrique du Sud, peu de personnes vivent avec des revenus moyens inférieurs à 2 \$ par jour, et 40 pour cent d'entre elles environ vivent avec plus de 10 \$ par jour. Ces ménages urbains, toutefois, restent en marge de l'économie urbaine et sont pauvres, voire très pauvres, selon les critères locaux.¹⁵ À l'Annexe 1,

nous décrivons la manière dont le travail portant sur les journaux financiers a été conçu et exécuté, et présentons des données sur les sites étudiés ainsi que sur les métiers, revenus et caractéristiques sociodémographiques des ménages avec lesquels nous avons travaillé. Les portefeuilles figurant à l'Annexe 2 apportent des détails supplémentaires sur les types de personnes, d'environnements et de moyens d'existence que nous avons rencontrés.¹⁶

DES REVENUS FAIBLES, IRREGULIERS ET INCERTAINS

Il serait faux de prétendre que le portefeuille de Hamid et Khadeja est « représentatif » de celui de tous les ménages pauvres. Ce n'est pas seulement parce que nous avons choisi nos ménages dans 14 sites répartis dans trois pays sur deux continents, mais aussi parce que nous avons rencontré un très large éventail de comportements impliquant de nombreux mécanismes et services financiers qui n'apparaissent pas dans le cas de Hamid et Khadeja. Ces mécanismes financiers étaient utilisés dans une myriade de combinaisons avec différents degrés d'intensité et un large éventail de valeurs et de prix pour répondre à d'innombrables besoins et objectifs. Nous ne pouvons par conséquent pas avancer que le comportement de nos 250 ménages est représentatif des ménages pauvres vivant de par le monde. Néanmoins, il est frappant de constater le nombre de points communs que partageaient ces ménages en dépit des différences de leur environnement.

Chaque ménage de notre échantillon qui en comportait 250, même les plus pauvres d'entre eux, avait aussi bien des économies que des dettes. Aucun d'entre eux n'a utilisé moins de quatre types d'instruments au cours de l'année étudiée. Au Bangladesh, le nombre moyen de types d'instruments différents utilisés était légèrement inférieur à 10, en Inde légèrement supérieur à 8, et en Afrique du Sud de 10. Ces nombres se rapportent aux types d'instruments utilisés : le nombre d'utilisations de ces instruments durant l'année était bien entendu plus élevé. Au Bangladesh, par exemple, les 42 ménages ont utilisé l'un de ces instruments, le prêt sans intérêt, près de 300 fois dans l'année. Dans chacun des trois pays, le montant total des transactions effectuées par le biais de ces instruments était élevé comparativement au total des revenus nets : au Bangladesh et en Inde il se situait entre 75 et 330 pour cent du revenu annuel, tandis qu'en Afrique du Sud il pouvait atteindre 500 pour cent pour certains ménages. Certains instruments semblent universels : la quasi-totalité des ménages empruntait de manière informelle auprès de parents et d'amis, et beaucoup d'entre eux, même parmi les plus pauvres, faisaient de même en accordant de tels prêts à d'autres personnes. Certains types de clubs d'épargne seule et d'épargne/

crédit ont été rencontrés dans l'ensemble

des sites au sein des trois pays, avec des variantes locales. Lorsque nous avons demandé aux ménages de commenter leurs comportements, les réponses étaient souvent proches : nombre des répondants nous ont déclaré trouver les transactions informelles déplaisantes mais inévitables ; beaucoup, tels Khadeja, ont également dit qu'ils souhaiteraient disposer de meilleurs moyens d'épargner.

De tous les points communs, le plus fondamental est le fait que les ménages doivent s'en sortir avec des revenus qui, en plus d'être faibles, sont également irréguliers et incertains, et que ces ménages disposent d'un nombre trop limité d'instruments financiers pour gérer efficacement ces rentrées inégales. Les difficultés sont ainsi triples : des revenus faibles ; des rentrées irrégulières et incertaines ; et un manque d'outils. Dans les villages, les agriculteurs gagnent le gros de leurs revenus durant les deux ou trois mois de la moisson, ce pic étant suivi d'un creux durant lequel ils n'ont plus aucun revenu. Les travailleurs agricoles obtiennent un salaire à la journée lorsqu'il y a du travail à effectuer ; à d'autres périodes, ils restent inactifs, migrent vers les villes ou tirent un maigre revenu d'autres sources. Dans les villes et les townships, les travailleurs indépendants comme Hamid connaissent de bons et de mauvais jours. Le travail rémunéré des femmes en ville, par exemple en tant qu'employées de maison, est souvent à temps partiel, occasionnel ou temporaire. A moins d'être très chanceux, mêmes les pauvres travaillant à temps plein en permanence sont souvent payés de manière irrégulière par leur employeur. Les bénéficiaires d'allocations d'aide sociale, qui sont très nombreux dans l'échantillon sud-africain, souffrent lorsque les allocations sont versées en retard, comme cela est arrivé à deux reprises au cours d'une année dans l'un des townships, en raison d'émeutes. Un paiement mensuel peut également constituer un intervalle peu pratique de réception d'argent : nous avons ainsi découvert des mécanismes utilisés par des allocataires pour regrouper deux mois d'allocations en une unique somme ou, au contraire, pour diviser les allocations d'un mois en versements plus fréquents de valeur inférieure. Comme nous l'avons noté au départ, les personnes qui

15 En Afrique du Sud, les études de marché effectuées sur la consommation utilisent largement les Mesures du Niveau de Vie (MNV) pour segmenter les marchés sur la base de la richesse. La MNV est calculé entièrement sur les biens observables. En termes locaux, les personnes rentrant dans les MNV 1 à 5 sont jugées défavorisées. Nous avons calculé la MNV pour chaque ménage sud-africain compris dans notre échantillon de journaux financiers, et avons trouvé que 90% d'entre eux avaient une MNV inférieure ou égale à 5.

16 Cinq exemples de portefeuilles de ménages issus de chaque pays sont donnés à l'annexe 2 du présent ouvrage. Des renseignements d'ordre général et des données sur les portefeuilles de bien d'autres ménages issus des trois échantillons, ainsi que des recherches sur divers thèmes fondées sur les données des journaux financiers, sont disponibles sur le site www.financialdiaries.com.

vivent avec deux dollars par jour ne disposent pas en réalité de ces revenus chaque jour. Leurs revenus fluctuent à la hausse et à la baisse. Si elles gagnaient effectivement deux dollars par jour par personne de manière constante, il leur serait plus facile de planifier leurs ressources et de nouer des rapports fructueux avec des partenaires financiers. Les prêteurs tendent à se montrer plus disposés à avancer des prêts lorsque les rentrées sont régulières.

Ces faits nous ont permis de comprendre comment les perspectives de politiques sur la pauvreté peuvent déformer la compréhension globale du sujet. La vision de la pauvreté mondiale définie par des revenus « d'un dollar par jour » porte toute l'attention sur le fait qu'une grande partie de la planète vit avec si peu. Mais elle n'éclaire ainsi que l'un des aspects de la pauvreté. Si elle met l'accent sur le faible niveau des revenus, elle laisse de côté une réalité toute aussi importante, à savoir le caractère souvent très irrégulier et incertain de ces revenus. Faire avec l'incertitude est un défi d'ordre intellectuel et pratique, qui doit être bien géré pour assurer le bien-être et l'avenir.

Hamid et Khadeja gardaient leurs transactions en mémoire sans rien noter, à l'instar de nombreux répondants peu instruits ou analphabètes, mais leurs comptes étaient exacts.

Lorsque nous leur avons demandé comment ils s'y prenaient pour suivre un si grand nombre de transactions en cours, Khadeja a déclaré : « Nous en parlons sans arrêt, et cela le fixe dans nos mémoires ». « Ces choses sont importantes », a remarqué l'un de leurs voisins, « elles vous tiennent éveillés la nuit. »

Pour tous les ménages que nous avons appris à connaître par le biais des journaux, vivre avec moins de deux dollars par jour exige une vigilance de chaque instant dans la gestion des mouvements de trésorerie, et des stratégies pour parer au caractère incertain des revenus. Une gestion de trésorerie à court terme est vitale pour éviter que la famille ne manque de nourriture, et le chapitre 2 examine de plus près la manière dont les ménages étudiés gèrent cette tâche fondamentale.

FAIRE FACE AUX RISQUES ET MOBILISER DES SOMMES GLOBALES

La gestion de l'argent à plus long terme dans les ménages pauvres, selon ce que nous avons constaté, est associée notamment à deux autres problèmes. Le premier consiste à gérer les risques. Les ménages que nous avons rencontrés mènent des vies bien plus menacées par l'incertitude que celles de personnes plus aisées. Les répondants sont dans l'ensemble en moins bonne santé, vivent dans des environnements moins sûrs, et subissent une volatilité des revenus liée aux fluctuations de l'offre et de la demande locales, qu'ils soient des employés, des travailleurs indépendants ou de petits entrepreneurs. Les sources d'incertitude s'ajoutent les unes aux autres : dans les régions

urbaines du Bangladesh, les bidonvilles peuvent être rasés sans avertissement ; en Inde, les récoltes sont gâchées lorsque la saison des pluies est en retard ou trop courte ; en Afrique du Sud, la propagation du SIDA fait de la mortalité un souci même pour des personnes jeunes et valides. Bien que certains semblent capables de « faire avec », nous avons constaté que la plupart des adultes des ménages pauvres souffrent d'anxiété occasionnelle ou chronique en raison de ces risques, et tentent de les limiter par tous les moyens possibles, y compris en gérant leur argent. Nous explorons ces comportements au chapitre 3.

Le second enjeu autour duquel tourne la gestion de l'argent à plus long terme dans les ménages pauvres est la nécessité de mettre de côté ou d'emprunter des sommes assez importantes pour parer à certains besoins, sujet que traite le chapitre 4. Le loyer de Hamid et Khadeja devait

être payé en un unique versement fixe ; les médicaments de Hamid se traduisaient par des factures à régler chez des pharmaciens ; Khadeja devait investir dans du fil et des tissus pour pouvoir réaliser ses travaux de couture. Au-delà de ces besoins, le couple souhaitait acheter de meilleurs meubles pour son logement et nourrissait l'ambition de devenir un jour propriétaire de son domicile. Ils avaient un enfant, prévoyaient d'en avoir d'autres et souhaitaient que leurs enfants soient instruits, en bonne santé, qu'ils trouvent de bons emplois et puissent se marier. Chacun de ces événements exige de disposer à un moment de sommes importantes.

Nous venons d'identifier trois besoins qui impulsent une grande partie de l'activité financière des ménages pauvres rencontrés par le biais des journaux financiers :

1. Assurer le nécessaire : gérer les mouvements de trésorerie de manière à transformer des rentrées irrégulières en ressources fiables pour répondre aux besoins quotidiens.
2. Faire face aux risques : se donner les moyens de réagir à des situations d'urgence qui peuvent avoir de graves répercussions sur des familles disposant de peu de réserves.
3. Mobiliser des montants globaux : saisir les opportunités et régler de grosses dépenses en accumulant de façon utile d'importantes sommes d'argent.

Ces besoins sont si fondamentaux qu'ils constituent les thèmes des trois chapitres suivants du présent ouvrage.

LA PERSPECTIVE DU PORTEFEUILLE

Les trois principales catégories du comportement financier personnel – l'emprunt, l'assurance et l'épargne – sont associées dans notre esprit aux besoins habituels auxquels ils répondent. L'emprunt est associé au financement d'opportunités et de besoins actuels, par exemple pour lancer ou développer une entreprise, ou pour acheter des biens de consommation durables. L'assurance est liée à la protection contre les risques, et l'épargne à la constitution de réserves importantes en prévision de l'avenir. Il serait tentant d'imaginer que les trois thèmes évoqués à la fin du dernier chapitre concerneront le crédit, l'assurance et l'épargne.

En réalité, la vie ne permet pas toujours une correspondance aussi exacte entre les instruments financiers et leur utilisation. Nous connaissons tous des cas où il s'est avéré nécessaire de puiser dans une police d'assurance ou une pension pour parer à un besoin imprévu. Les ménages pauvres que nous avons rencontrés par le biais des journaux étaient particulièrement enclins à associer différents types d'instruments pour parvenir à leurs fins. C'est d'ailleurs l'une des raisons qui explique la complexité inattendue de leurs portefeuilles.

Les ménages pauvres sont exposés à de si nombreux risques donnant lieu à tant de cas d'urgence, qu'il est peu réaliste de penser qu'une unique stratégie financière d'assurance suffirait à les couvrir. Etant donné la gravité des situations d'urgence qu'ils rencontrent, les ménages pauvres, même s'ils disposent d'une assurance, doivent souvent retirer des économies et rechercher des prêts pour compenser entièrement les pertes. De même, l'épargne et l'emprunt doivent être déployés, souvent simultanément et pour le même objet, afin de gérer les besoins quotidiens en trésorerie et en vue de créer de façon utile d'importantes sommes globales.

Toutefois, au sein des catégories larges de « l'épargne » et du « crédit », des distinctions importantes doivent être établies, et certains types d'épargne et d'emprunt peuvent être associés à des besoins spécifiques. Le type d'épargne nécessaire pour assurer le nécessaire au quotidien, par exemple, diffère du type d'épargne nécessaire pour réunir de grosses sommes globales. Pour le premier objectif, les ménages pauvres cherchent à conserver de l'argent dans des lieux auxquels ils peuvent avoir facilement et fréquemment accès, ce qui leur permet de maximiser le montant épargné et de récupérer rapidement les économies en cas de besoin. La sécurité est importante, mais l'aspect pratique également. Une rémunération (sous

la forme d'intérêts à recevoir) est de moindre importance : ils peuvent ainsi cacher leurs économies chez eux ou confier de l'argent au voisin d'à côté.

Lorsque les ménages tentent de constituer des économies importantes, le mélange de caractéristiques recherchées change. Dans ce cas la sécurité est essentielle, car l'argent doit être mis de côté durant un certain laps de temps pour s'accumuler, et la rémunération présente un intérêt accru. Mais une nouvelle caractéristique entre en jeu.

Les pauvres, comme chacun d'entre nous, veulent à la fois mettre de l'argent de côté et le dépenser, mais lorsque vous êtes plus démunis que la moyenne, la tentation d'entamer les réserves est d'autant plus forte. Les personnes pauvres ont souvent conscience du fait qu'une structure – sous forme des restrictions sur la liquidité des économies et des règles définissant la durée, la périodicité et la valeur des dépôts – s'avère utile pour faciliter l'autodiscipline. Hamid et Khadeja ne font pas exception en plaçant leurs faibles économies dans tout un éventail d'instruments présentant différentes palettes de caractéristiques, y compris un plan d'épargne de type assurance-vie qui exige le versement de primes mensuelles fixes.

De même, les trois moteurs des activités financières peuvent pousser les pauvres à faire appel à différents types de prêteurs proposant des prêts qui diffèrent par leur valeur, leur durée, leur prix, la structure de remboursement et la disponibilité des fonds. Parfois un prêt local informel, en général sans intérêt, sera le plus adapté pour gérer les besoins du quotidien. D'un autre côté, pour acheter par exemple un stock de nourriture, s'il est possible de le conserver chez soi en toute sécurité, il pourra s'avérer opportun de contracter un emprunt plus important auprès d'un prêteur plus officiel. Les journaux montrent qu'au Bangladesh, les prêts les plus importants émanent d'établissements de

microfinance. Mais parfois les répondants choisissent délibérément un prêteur plus cher car le calendrier de remboursement moins strict répond mieux à leurs besoins, ou parce que l'argent doit impérativement être trouvé au plus vite lorsqu'une urgence frappe ou qu'une occasion à ne pas rater se présente.

Cela ne revient pas à dire que les ménages pauvres disposent d'un large choix lorsqu'ils doivent placer des économies ou rechercher un prêt : cela n'est hélas presque jamais le cas.¹⁷ Mais lorsqu'ils ont la possibilité de choisir, ils le font.

¹⁷ Bien que le principal problème des ménages pauvres soit le manque de choix, il existe des marchés locaux où la concurrence entre les prestataires de microfinance s'est considérablement développée, par

exemple au Pérou, au Nicaragua et au Bangladesh. La concurrence réelle devrait se renforcer, mais pour l'heure elle est loin de constituer la norme.

LA QUESTION DEROUTANTE DES PRIX

En examinant les activités financières des ménages pauvres sous la forme de portefeuilles composés d'une palette d'instruments, et en suivant cette palette dans le temps pour découvrir les modalités de sa mise en oeuvre, des informations précieuses ont pu être recueillies. Nous n'aurions pas appris autant si nous avions simplement étudié comment les ménages utilisent des instruments individuels, ou une palette d'instruments à un moment donné dans le temps. Nous n'aurions pas vu que des sommes sont « assemblées » à partir d'un ensemble d'instruments, et nous n'aurions pas pris toute la mesure des espoirs et des angoisses qui accompagnent ce processus, ni le jeu des relations au sein d'un même ménage. Nous n'aurions pas découvert par exemple, que tandis que Khadeja garde de l'argent pour d'autres personnes, son mari choisit de conserver une partie de ses réserves loin de sa femme, en le laissant en dépôt auprès de son employeur. Hamid nous a confié que son épouse désapprouvait son habitude d'envoyer des sommes conséquentes au village de ses parents, et qu'elle aurait pu s'y opposer. La méthodologie des journaux financiers nous a forcés à remettre en cause nos idées reçues et à porter un regard neuf sur les vies financières des pauvres.

C'est notamment le cas sur la question des prix. Les prix traduisent à la fois la demande et l'offre de services financiers, et les économistes ont tenté de comprendre les prix en examinant ces deux aspects.¹⁸ Par le biais de nos portefeuilles, nous avons pu examiner de près les transactions à mesure qu'elles se déroulaient dans le temps et l'environnement social dans lequel ces transactions sont conclues. Nous constatons que la question des prix est complexe à un niveau encore plus fondamental que celui de l'offre et de la demande.

Certains ménages pauvres payent des frais pour épargner, une idée qui peut surprendre ceux d'entre nous habitués à se voir verser une rémunération sur leurs dépôts bancaires, plutôt que d'avoir à payer le service. Notre surprise s'accroît lorsque nous constatons que les frais, interprétés comme des taux d'intérêt et exprimés sur une base annualisée, semblent très élevés. Les épargnants qui ont recours à des collecteurs de dépôts itinérants (les susus d'Afrique de l'Ouest sont l'exemple le mieux connu) économisent généralement chaque jour durant un mois puis récupèrent leurs dépôts diminués de la valeur d'un jour à la fin du mois. Il s'agit donc d'un taux mensuel de moins 3,3 pour cent ou de moins 40 pour cent si le taux est annualisé. Moins 40 pour cent par an sur l'épargne ? Cela est-il rationnel ? Mais pour une mère au foyer pauvre qui économise 10 cents par jour pour être certaine de pouvoir acheter des manuels scolaires d'une valeur de trois dollars destinés à sa fille avant que l'école ne commence le mois suivant, 10 cents représentent des frais éminemment abordables. Quel autre système lui donnerait le moyen de mettre de l'argent à l'abri des tentations, et lui offrirait la même discipline que ce collecteur qui vient chez elle chaque jour recueillir son épargne ?

Ce qui est vrai pour l'épargne l'est tout autant pour le crédit. Les ménages paient généreusement des sociétés

et des prêteurs pour avoir la possibilité d'emprunter. Les taux d'intérêt les plus élevés, exprimés sur une base annualisée, représentent l'équivalent de 200 pour cent ou plus, des taux astronomiques comparés aux frais prélevés par les banques américaines ou anglaises. Selon les journaux, cependant, peu de ces prêts à « coût élevé » sont effectivement maintenus sur une année complète. En Afrique du Sud, par exemple, la plupart ne sont maintenus que l'espace d'un mois ; certains l'espace d'une semaine seulement. La conversion en taux d'intérêt annualisés nous permet de

comparer les intérêts prélevés sur des prêts de différentes durées, et une année constitue une référence pratique. Mais les journaux montrent que la tentative de clarifier les données en les annualisant donne une image trompeuse des coûts et des choix effectués.

Pour prendre un exemple, des frais de 25 cents prélevés par un prêteur sur un prêt de 10 \$ d'une durée d'une semaine peuvent sembler assez raisonnables même pour Hamid. Ce dernier, conducteur d'un rickshaw motorisé, ne gagne que 2,33 \$ par jour et un prêt de 10 \$ peut lui permettre d'offrir à son fils une nouvelle tenue pour la fête de l'Aïd, en lui évitant de se rendre à la mosquée avec les vêtements usés de l'année précédente. Mais sur une base annualisée (en calculant les intérêts composés) un tel prêt suppose un coût de 261 % par an. Un tel chiffre semble totalement déraisonnable. L'un des enseignements tirés des journaux est que les intérêts payés sur des prêts de très courte durée sont compris plus justement s'ils sont traités comme des frais plutôt que comme des intérêts annualisés. Les chercheurs qui annualisent tous les taux d'intérêts suivent peut-être des pratiques comptables courantes, mais ces pratiques donnent une image déformée des faits.

La même chose est valable également dans l'autre sens. Par exemple, lorsque des décideurs politiques déclarent, comme cela arrive, que les prestataires de services de microcrédit offrent de bons prix si ces derniers sont plus intéressants que le taux d'intérêt annualisé appliqué par les prêteurs, quelque chose ne va pas. Les journaux montrent que peu d'emprunteurs seraient enclins à payer les taux élevés appliqués par les prêteurs pour un prêt de longue durée relativement important. Les taux annualisés ne constituent sans doute pas la meilleure manière de comparer un gros prêt d'un an de type microcrédit et un petit prêt de courte durée consenti par un prêteur. Les ménages pauvres ne se comportent peut-être pas de manière irrationnelle en préférant se tourner parfois vers un prêteur plutôt que vers un prestataire de microcrédit.

D'autres énigmes relatives aux prix doivent être élucidées, ce que nous ferons au chapitre 5. Pour la constitution de leur portefeuille, les ménages pauvres peuvent faire des choix que les conseillers financiers des pays riches trouveraient étranges. Ils peuvent choisir de contracter un emprunt – et de payer pour cela le prix fort – alors même qu'ils auraient pu puiser des fonds dans leurs comptes d'épargne. Cela peut paraître déroutant lorsque les

18 Cf. Aleem 1990 pour une étude sur les prêteurs qui aide à comprendre les coûts à partir du côté de l'offre. Un ensemble d'études tente de comprendre les prix à partir du côté de la demande, en mesurant le

rendement du capital (cf. Banerjee et Duflo 2004 ; Udry et Anagol 2006 ; de Mel, McKenzie et Woodruff 2008 ; Morduch 2008).

occasions d'épargner en toute sécurité sont légion. Mais lorsqu'il est difficile de mettre de l'argent en lieu sûr, la valeur perçue de l'épargne déjà constituée est d'autant plus élevée. Pour se donner plus de sécurité, il arrive même aux pauvres d'emprunter pour être en mesure d'épargner. C'est ce qu'a fait Khadeja. Elle a consacré une partie d'un prêt contracté auprès d'un micro-prêteur (à un taux d'intérêt d'environ 36% sur une durée d'un an) à l'achat d'or. Ce prêt de type microcrédit représentait une occasion rare de disposer d'une somme suffisante pour faire l'acquisition d'un bien durable doté d'une valeur conséquente. Cet or était une forme de sécurité pour se prémunir des événements qui pourraient venir déchirer la

vie familiale, si fréquents et douloureux pour des femmes comme elle : le divorce, l'abandon ou le décès de son mari. Elle n'avait pas eu souvent la possibilité de faire un tel emprunt. Donc, lorsque l'occasion s'est présentée, elle s'en est immédiatement saisie. Le prêt était gérable car il pouvait être remboursé en une série de petits versements hebdomadaires : cela permettait à Khadeja de consacrer une année de petites économies hebdomadaires à la constitution d'une

épargne importante. Le prix n'était que l'un des aspects du prêt, moins important que le calendrier de remboursement, et les versements échelonnés s'accordaient aux flux de trésorerie du ménage.

REIMAGINER LA MICROFINANCE

Le monde s'intéresse plus que jamais aux liens entre pauvreté et finance, et au cours de la décennie écoulée l'idée que les ménages pauvres sont « bancables » a été largement adoptée. Cette évolution de la pensée est synonyme de grands espoirs pour les ménages que nous avons appris à connaître. Une partie du mérite revient à Muhammad Yunus, le professeur d'économie bangladais qui, en décembre 2006, a reçu le Prix Nobel de la Paix pour le travail mené avec la Grameen Bank au cours des 30 dernières années. La Grameen Bank prouve que des ménages tels ceux concernés par nos journaux peuvent épargner et emprunter, rembourser leurs crédits dans les délais et payer des intérêts. En 2006, la clientèle de la Grameen Bank comptait plus de six millions de villageois vivant dans tout le Bangladesh. Deux concurrents, ASA (« Association for Social Advancement », une association pour la promotion sociale) et BRAC (il s'agit d'un nom et non d'un acronyme) opèrent à des échelles similaires et couvrent pleinement leurs coûts de fonctionnement en prélevant des intérêts et des frais. Des pionniers de la première heure, en Amérique Latine et dans d'autres pays d'Asie, ont apporté leur contribution indépendante à ce mouvement.

Nous n'avons pas été surpris de constater que de nombreux ménages bangladais étudiés par le biais des journaux avaient recours à des services de microfinance. Les journaux décrits au chapitre 6 portent exclusivement sur ce point. En revanche, la majorité des pauvres d'Inde et d'Afrique du Sud n'ont pas encore accès à des services de microfinance. Toutefois, dans les deux pays, des efforts sont déployés pour apporter la microfinance et d'autres services financiers aux ménages à faibles revenus. Des « répliques » de la Grameen Bank en Inde ont atteint collectivement 10 millions de clients en 2007, soit une progression de 3,1 millions par rapport à l'année précédente.

Dans les années 90, le secteur bancaire social de l'Inde a rejoint le mouvement, en accordant des prêts à des femmes

organisées en « groupes d'entraide » conjointement responsables. Cela a permis aux banques indiennes d'atteindre 11 millions de familles supplémentaires à la date de 2005. Plus récemment, le gouvernement indien a ordonné aux banques de proposer des comptes « sans fioritures » dans le cadre de sa politique d'intégration financière. Les documents requis pour ouvrir de tels comptes sont réduits, et les exigences de solde minimal qui tenaient auparavant les pauvres à l'écart sont supprimées. En Afrique du Sud, le secteur de la microfinance pro-pauvres demeure

relativement limité, bien que certains groupes affichent une croissance régulière.¹⁹ Il est plus important de noter que le secteur bancaire a conclu un accord avec l'Etat dans le cadre de la Charte du secteur financier pour augmenter l'accès des plus pauvres aux services. Le compte Mzansi, un compte d'épargne à faible coût proposé par les banques officielles, est l'un des résultats de ces efforts et a été lancé au moment où nous nous apprêtons à boucler nos journaux financiers pour l'Afrique du Sud.

L'un de nos objectifs, lorsque nous avons lancé les journaux financiers, consistait à revisiter certaines des principales questions qui agitent le débat autour de l'accès des pauvres aux services financiers. Le crédit est-il le principal besoin ressenti par les ménages pauvres en matière de services financiers ? Le crédit doit-il être consacré exclusivement aux petites entreprises ou peut-on identifier d'autres moyens de lutter contre les privations et le manque d'opportunités ? Les crédits doivent-ils être versés en majorité à des femmes organisées en groupes qui en assument ensemble la responsabilité ? Suffit-il de mettre un compte bancaire à la portée de chacun pour atteindre cet objectif plus large ?

Lorsque Yunus a lancé le programme Grameen, l'accent n'était pas mis sur la microfinance mais sur le microcrédit. L'évolution vers la microfinance à partir de l'objectif plus limité du microcrédit passe par la reconnaissance du fait que les ménages pauvres souhaitent épargner, s'assurer

¹⁹ En Afrique du Sud, la Small Enterprise Foundation, basée dans la province de Limpopo, nourrit des projets d'expansion ambitieux, comme d'autres groupes de microfinance.

et emprunter. Dernièrement Grameen, comme nous le voyons au chapitre 6, s'est dévoué à la cause de l'épargne avec énergie et innovation. Les journaux financiers montrent dans le détail, au jour le jour, que l'évolution de services axés sur le microcrédit vers une microfinance plus large constitue un progrès important et bienvenu. Mais les journaux montrent également qu'il faut aller plus loin.

L'idée du microcrédit a longtemps été associée à la promotion de l'entreprise : permettre à des personnes d'acheter des biens de production et un stock de roulement pour monter une affaire. Le microcrédit en est donc venu à être associé aux clients de type « micro-entreprises » (leur nom indique bien leur petite échelle, et souvent de telles entreprises n'emploient que leur propriétaire). Lorsque le passage à la microfinance a ouvert des opportunités, cela n'a pas entraîné une réévaluation des utilisations du microcrédit. Des journaux, nous avons tiré un enseignement fondamental mais souvent ignoré : le fait que la demande pour le microcrédit s'étend au-delà des besoins en crédit des micro-entreprises. Les ménages pauvres concernés par l'étude recherchent des prêts pour une multitude d'utilisations autres que l'investissement dans une activité : pour parer à des situations d'urgence, acquérir des biens ménagers, payer des frais de scolarité et de santé et, de manière générale, pour mieux gérer des vies complexes. Nous montrons au chapitre 6 que le microcrédit est souvent détourné de sa fin première (gérer des affaires) vers d'autres utilisations jugées plus importantes par les ménages. Cet enseignement n'a pas encore été bien pris en compte par les promoteurs du microcrédit et de la microfinance.

LA FIABILITE A L'ECHELLE MONDIALE POUR LES PAUVRES

Que le mouvement de la microfinance ait eu raison ou non de mettre l'accent sur les prêts aux micro-entreprises, et qu'il ait trop tardé ou non à proposer de l'épargne et d'autres services, sa plus grande contribution ne fait pour nous aucun doute. Il représente une avancée majeure dans le processus apportant de la fiabilité aux vies financières des ménages pauvres. Pour de nombreux pauvres, avoir à traiter avec des partenaires financiers peu fiables est l'une des facettes d'un environnement général marqué par l'incertitude, qui constitue leur cadre de vie quotidien. Les institutions avec lesquelles ils interagissent pour d'autres aspects de leurs vies manquent elles aussi de fiabilité : la police et les tribunaux, par exemple, ou encore les services en charge de l'éducation et de la santé.²⁰

Par le biais de leurs comportements financiers, les ménages pauvres montrent qu'ils sont impatients de disposer de services de meilleure qualité, qu'ils font preuve d'inventivité pour plier ces services dans le sens de leurs besoins, qu'ils sont disposés à payer pour cela et désireux de traiter avec des partenaires financiers plus fiables. Les prestataires

L'organisation d'emprunteurs en groupes qui se portent conjointement responsables des prêts de chacun (ce que l'on appelle également une « garantie sociale ») a été le principal mécanisme permettant d'assurer le remboursement de prêts non garantis accordés à des personnes pauvres. Mais les établissements de microfinance et les banques pratiquent de plus en plus la concession de prêts de faible valeur en prenant comme garantie de petits lopins de terre, des dépôts ou des actifs liquides, ou même le fait que des prêts antérieurs aient été bien remboursés. Dans le cadre de ces efforts, ils peuvent apprendre beaucoup des flux de trésorerie des emprunteurs et des mécanismes de prêt individuel du secteur informel, consignés en détail dans ces journaux financiers.

La promesse de mettre un compte bancaire à la portée de chaque personne pourrait être le premier pas vers un secteur de services financiers intégrateur. Promouvoir la démocratisation des comptes bancaires, même si elle n'a pas aidé les pauvres à emprunter, renforcera certainement leur accès à un lieu d'épargne sûr tout en leur procurant un moyen plus simple et moins coûteux de gérer des fonds. Mais l'expérience indienne montre que le fait de développer l'infrastructure physique des banques (les agences), et même d'encourager l'ouverture de comptes et la concession de prêts subventionnés aux pauvres, ne résoudra pas la question de l'accès à moins que les produits soient tarifés pour procurer aux banques un rendement adéquat, et qu'ils soient pensés pour correspondre au mode de vie, aux niveaux de revenus et aux flux de trésorerie des pauvres.

de microfinance ont fait de gros efforts pour répondre à ces exigences, et de nombreux autres acteurs se joignent maintenant à eux, poussés par une opinion publique de plus en plus sensibilisée à cette question.

Il serait difficile d'exagérer l'importance de ces développements, que nous avons clairement constatée en étudiant l'opinion des répondants bangladais sur la question de la microfinance. Quelles qu'aient été les utilisations de prêts de microfinance, les emprunteurs appréciaient le fait que les prestataires de microfinance, à la différence de quasiment tous leurs autres partenaires financiers, étaient fiables. Les responsables des prêts venaient ponctuellement aux réunions hebdomadaires, par tous les temps, versaient les montants promis aux dates promises et au prix promis ; ne demandaient pas de pots-de-vin ; s'efforçaient de tenir des livrets bancaires exacts et à jour ; et montraient à leurs clients qu'ils prenaient leurs transactions au sérieux.

En retour, nous avons remarqué que ces clients bangladais de services de microfinance accordaient souvent la priorité

20 De nombreuses études récentes portent un regard neuf sur les problèmes touchant à la faible qualité, au manque de fiabilité et à la corruption rencontrés dans les services de base, et certaines études envisagent de nouvelles solutions. Bertrand et coll. (2007) documentent la corruption dans le système de délivrance des permis de conduire

en Inde. Das, Hammer et Leonard (2008) décrivent les problèmes de faible qualité et de mauvaise fiabilité des soins de santé de base. Banerjee et Duflou (2006) étudient les moyens possibles pour réduire l'absentéisme dans les secteurs de l'éducation et de la santé.

au remboursement des prêts de microcrédit jugés plus importants que ceux d'autres prestataires. Cela ne nous a guère surpris. Pour les ménages pauvres, nous l'avons vu, la vie financière est placée sous le sceau de l'incertitude. Les revenus qui apportent les fonds nécessaires à leurs transactions financières sont faibles et souvent irréguliers et incertains, et la plupart de leurs partenaires financiers ne sont pas aussi fiables qu'ils le souhaiteraient. Lorsqu'ils ont besoin d'argent, les prêteurs peuvent ne pas disposer des fonds requis, et les gardemonnaie peuvent être dans l'incapacité de leur restituer leurs économies. Les clubs

d'épargne peuvent être dissous en raison d'une mauvaise gestion, de malentendus ou d'accidents frappant certains de leurs membres. L'argent conservé chez soi peut être perdu, volé ou gaspillé pour des dépenses futiles. Les pauvres méritent de meilleures solutions.

Se pourrait-il, donc, que les services financiers deviennent le premier service international fiable à la portée des pauvres du monde entier ? Nous espérons que les aperçus apportés par cet ouvrage contribueront à faire de cet objectif une réalité.

Cet article peut être téléchargé gratuitement sur le site Internet de la Financial Access Initiative, à l'adresse : http://financialaccess.org/sites/default/files/Le_Portefeuille_du_Pauvre.pdf

JONATHAN MORDUCH



Jonathan Morduch is Professor of Public Policy and Economics at the NYU Wagner Graduate School of Public Service, and Managing Director of the Financial Access Initiative (www.financialaccess.org), a consortium of researchers focused on financial inclusion.

He is co-author of *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day* (Princeton 2009) and *The Economics of Microfinance* (MIT Press 2005, 2nd edition 2010). He has taught at Harvard University and has held visiting positions at Stanford, Princeton, and the University of Tokyo. He has worked with the United Nations and World Bank, and advises global NGOs.

He holds a BA from Brown and Ph.D. from Harvard, both in Economics. He was awarded an honorary doctorate from the Université Libre de Bruxelles in December 2008 in recognition of his work on microfinance.

Jonathan Morduch is currently developing a theoretical framework for understanding how governments and philanthropists can use market forces to create social change.

www.nyu.edu

PARTNERS IN LUXEMBOURG

BANQUE
DE LUXEMBOURG



GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG

Ministère des Affaires étrangères

Direction de la coopération au développement

Établie en 1920, la Banque de Luxembourg offre aux investisseurs privés et institutionnels son expertise en gestion de patrimoine en Europe et au Luxembourg. Le conseil en philanthropie prolonge l'engagement de la banque aux côtés de ses clients pour mener à bien leurs projets à toutes les étapes de leur vie. Son savoir-faire et sa philosophie en gestion d'actifs sont particulièrement adaptés aux besoins des fondations qui recherchent une performance régulière sur le long terme, doublée d'une protection de leur capital et de leurs niveaux de dotation.

La banque offre également une gamme complète de véhicules d'investissement spécialisés en impact financing, qui reflètent la compétence de la Place financière luxembourgeoise en matière de fonds d'investissement.

La Banque de Luxembourg s'est de tout temps comportée en acteur responsable et engagé au sein de la communauté luxembourgeoise. Elle a tout particulièrement souhaité contribuer au développement au Luxembourg de la philanthropie, de l'entrepreneuriat social et de l'impact financing. Le soutien qu'elle apporte à ADA dans le cadre des Midi de la Microfinance s'inscrit dans ce contexte.

Banque de Luxembourg
14, Boulevard Royal
L-2449 Luxembourg
Tél: (+352) 499 24-1
Fax: (+352) 499 24 55 99
www.banquedeluxembourg.com
www.philanthropie.lu

La Coopération luxembourgeoise au développement se place résolument au service de l'éradication de la pauvreté, notamment dans les pays les moins avancés. Ses actions s'inscrivent prioritairement dans la mise en oeuvre - d'ici 2015 - des objectifs du millénaire pour le développement. Ainsi les principaux secteurs d'intervention de la coopération relèvent du domaine social : la santé, l'éducation, y compris la formation et l'insertion professionnelle et le développement local intégré. Les initiatives pertinentes dans le domaine de la microfinance sont encouragées et appuyées, que ce soit au niveau conceptuel ou au niveau opérationnel. La Coopération luxembourgeoise offre notamment son appui financier pour l'organisation des Midi de la microfinance au Luxembourg.

Ministère des Affaires étrangères-Direction de la
Coopération
6, rue de la Congrégation
L-1352 Luxembourg
Tel. (+352) 247-82351
Fax. (+352) 46 38 42
www.mae.lu/cooperation



KPMG in Luxembourg is a leading provider of professional services including audit, tax and advisory. As part of KPMG Europe LLP we are part of the largest integrated accounting firm in Europe.

Our network of member firms in over 140 countries worldwide share the same values. Our reputation is created by the way the people within our member firms act with clients, colleagues and their communities.

KPMG sees the development of a worldwide Centre of Excellence in Microfinance in Luxembourg as a great opportunity for the Luxembourg financial sector. The existing key players located in Luxembourg and their continued development along with the active support of the Luxembourg government are making Luxembourg a key hub for worldwide microfinance initiatives.

Commitment to our communities is fundamental to KPMG's values. The CSR agenda for KPMG in Luxembourg is to inspire, challenge and empower our people to make a positive contribution to local communities. The KPMG Luxembourg Foundation as well as our partnership with ADA enabling KPMG volunteers to use their skills to assist ADA analysts in their financial analysis of microfinance institutions are both examples of our commitment.

Jane Wilkinson
Director
KPMG in Luxembourg
Tel: +352 22 51 51 63 25
E-mail : jane.wilkinson@kpmg.lu
www.kpmg.lu

PARTNERS IN BRUSSELS



Febelfin, i.e. the Belgian Financial Sector Federation, wants to take up the challenge of playing an important role as a go-between for its members on the one hand and several parties at the national and European level on the other hand, such as policy-makers, supervisory authorities, trade associations and pressure groups.

Febelfin closely follows trends and developments and helps its members in taking up the right position. The Federation provides its members with information and guidance in fields such as product technology, law, taxation, prudential supervision and social law.

For further information, please contact:

Ivo VAN BULCK
Director Commercial Banking
Febelfin
Aarlenstraat 82 - 1040 Brussels Belgium
Tel : +32 2 507 68 91 - Fax 32 2 507 69 92
e-mail : Ivo.Van.Bulck@febelfin.be
www.febelfin.be



KBC is an integrated bancassurance group, catering mainly for retail customers, small and medium-sized enterprises and private banking clientele. It occupies leading positions on its home markets of Belgium and Central and Eastern Europe, where it specialises in retail bancassurance and asset management activities, as well as in the provision of services to businesses. The group is also active in a selection of other countries in Europe in private banking and services to businesses. Elsewhere around the globe, the group has established a presence in selected countries and regions.

For further information, please contact:

Veerle Demol
CSR Communications Officer
KBC
Havenlaan 2, 1080 Brussels - Belgium
Group Communication
Tel. +32 2 429 22 21
E-mail : veerle.demol@kbc.be
www.kbc.com



Cera is not a bank anymore. Cera is a co-operative with around half a million members. We invest in community projects at regional, national and international level that reflect the values of our co-operative, viz. collaboration, solidarity and respect for the individual. The targeted areas of investment are: poverty and social exclusion, Cera Competence Centre for Businesses, Art and culture, Agriculture, horticulture and the countryside, Medical and social, local education initiatives and Solidarity-based banking and insurance in developing countries through BRS.

Cera has a shareholding of over 30% in KBC Group.

For further information, please contact:

Hilde Talloen

Communication Co-ordinator

Cera

Philipssite 5 b10, 3001 Leuven-Belgium

Tel. + 32 16 27 96 79

Fax + 32 16 27 96 91

E-mail : Hilde.Talloen@cera.be

www.cera.be



Assuralia is the industry association of insurance and reinsurance companies operating on the Belgian market. It was established in 1920 and its membership represents nearly all direct business on the domestic market. It includes co-operative, mutual and joint-stock companies of both local and foreign origin. Some of its members focus on specific lines of business (like workmen's compensation insurance) while others offer a diversified range of general and life insurance (insurance companies are the most important providers of occupational retirement schemes in Belgium). Its purpose is to represent the interests of its members at national and international level and to promote insurance as a solution for societal needs as well as for those of businesses and retail consumers. Along with vocational training, joint studies and lobbying, Assuralia is in charge of dialogue with all stakeholders, representatives of civil society and public authorities involved in insurance issues. It has no commercial activities, but has been instrumental in developing common service platforms meeting its members' needs.

For further contact:

Wauthier Robyns

Member of the Management Committee

Assuralia

De Meeussquare 29, 1000 Brussels

Tél.: +32 2 547 56 90

E-mail: wauthier.robyns@assuralia.be

www.assuralia.be



BRS. Solidarity-based banking and insurance in the Developing World

*Give a poor man a fish and he will eat for a day.
Give him a fishing rod and teach him to fish and he will eat for the rest of his life.
But he will not achieve true independence until he manages to save up
and buy his own rod with a loan.*

Last year, BRS supported 19 projects in 14 developing countries, with more than 700.000 euros worth of financial aid, 200 days of advice, training days and bank guarantees. and a hundred computers. And this was not a one-time success: for 18 years, BRS has been active in developing countries, supporting local initiatives for saving, credit and insurance based on cooperative principles. A conscious choice.

'Micro' what?

Three billion people on this planet still do not have access to financial services. Micro-finance and micro-insurance organisations in developing countries offer a solution, by developing services for 'non-creditworthy' and 'uninsurable' people. These are not miniature-sized financial institutions, but rather organisations with a specific business model. Credit activities are often preceded by training. After all, it's impossible to imagine setting up a medical insurance business without investing in health prevention. Other organisations offer combined banking and insurance *avant la lettre* (see insert).

Combined banking and insurance, the African way

Through Belgian non-governmental organisation (NGO) Louvain Développement, BRS is supporting the launch of a mutuality in the West-African country of Benin. Thanks to that mutuality, the members only pay a quarter of the price for visits to a doctor and prescription medicines! The medical insurance that covers all other expenses costs three euros per year. Since this financial threshold was lowered, the members of the mutual health insurance go more readily to the doctor when they are ill.

Local micro-finance institution CMEC (Caisse Mutuelle d'Epargne et de Crédit) concluded an agreement with the mutualities: clients are only eligible for a line of credit of 45 euros or more if they place one third of the sum in a savings account, and if they take out the medical insurance. In this way, CMEC encourages everyone to join the mutuality. Such agreements are also very interesting for savings and credit cooperatives. The medical insurance means that borrowers are less likely to encounter unforeseen payment difficulties, as their costs in the event of illness are limited. This results in a much greater likelihood that the credit will be repaid to CMEC.

(See DVD 'A day in Honhoué (Benin)')

BRS: launched with 100 years of experience

The basic conditions in the developing countries in which these organisations are set up are, on the whole, similar to the situation during the early years of what used to be the cooperative CERA Bank, in the late 19th century. In 1992, on the occasion of the bank's 100th anniversary, Belgische Raiffeisenstichting (or BRS) was formed. A hundred years of experience with cooperative banking and – later – insurance would be made available to micro-finance institutions (MFIs) and micro-insurance institutions working according to principles of solidarity.

Unique position: offering both finance and advice

BRS's experience of organising savings and credit groups and setting up cooperative structures is a real help when supervising projects. Its close link with the KBC group allows BRS to tap into a valuable source of banking and insurance know-how. A group of KBC managers and executives volunteer their expertise and experience to BRS as consultants. They assist BRS in researching new projects and evaluating existing projects. They not only study the files, but also visit the actual projects. While the projects are under development, they assist and advise their fellow bankers in the southern hemisphere at strategic moments.

Training and awareness

With its up-to-date knowledge of banking and insurance combined with its years of experience of cooperative projects, BRS has the perfect know-how in-house to create specific training material and to offer courses on micro-financing, both in the southern and northern hemispheres. The topics addressed include the cooperative concept, saving, credit, insurance and financial analysis. This makes BRS more than simply a financier of projects, but rather a true partner, that counsels and assists start-up organisations during the growing pains and other problems, with a group of interested and active supporters in Belgium.

Leverage

BRS also calls on the expertise of Belgian NGOs in the selection and monitoring of micro-finance and micro-insurance projects. Organisations such as Trias, SOS Faim and Louvain Développement have their own staff on the field to take care of the daily supervision of the projects. Moreover, thanks to this cooperation, BRS can avail itself of a great deal of financial leverage. The Belgian and European authorities contribute several times the amounts contributed by BRS. Half a million euros of aid becomes over two million euros by the time it reaches the ultimate beneficiaries: a fantastic return!

Guarantee fund

BRS believes it important that microfinance institutions have connections with established local financial institutions, and vice versa. BRS's guarantee fund helps to realise this objective: it covers lines of credit extended to microfinance institutions by local banks or financial institutions. This cover is subject to the condition, however, that those local banks also bear part of the risk. Experience shows that this is not an easy condition, but that it is possible. In Ethiopia, after almost 18 months of negotiations, BRS succeeded in reaching an agreement with Awash Bank to bear 45% of the risk for a line of credit granted to the MFI Wasasa. Thanks to a 90 000 euro guarantee, Wasasa has a line of credit in the amount of 200 000 euros, which it uses to meet the credit demands of over 2 000 clients.

Prosperity and wellbeing

BRS is convinced that savings and credit facilities should not be goals in and of themselves, but instead should serve as a tool not only for increasing prosperity but also for focusing on people's wellbeing. That focus on development as human beings, which is now part of programmes such as Grameenbank, has always been an important factor for cooperatives. The savings and credit activities must, however, be founded in healthy business principles, and the sector must be aware that it cannot solve all forms of money shortages with credit. Credit approvals have to be based on prudent credit applications, not just on formal or informal guarantees.

Long-term commitment

Sadly, the financial resources that are set aside for microfinance by various development programmes and investors also mean that young, promising organisations are forced to grow too quickly. Structures such as cooperatives, which involve their members in their policy decisions, threaten to fall behind because of their decision-making and control processes.

In addition, the influence on the policies of external financiers is often greater than that of the organisation's own members. Under those conditions, such organisations are given little opportunity to develop their own dynamics. That is why BRS consciously opts for direct cooperation and a longer-term commitment.

History as a source of inspiration

A lot of water has passed under the bridge, but F.W. Raiffeisen's principles still apply to this day. BRS does not look back for the sake of nostalgia, but considers history to be a source of inspiration in the support it provides.

BRS still uses its knowledge and insight in offering the necessary support to start-up savings, credit and insurance institutions in the southern hemisphere. In this way, the past gives these organisations a future to believe in.

**For further information,
contact:**

Microfinance

Kurt Moors - 016 27 96 43

kurt.moors@brs-vzw.be

Microinsurance

Bert Opdebeeck - 016 27 96 13

bert.opdebeeck@brs-vzw.be

www.brs-vzw.be

ADA, THE PARTNER OF CHOICE FOR YOUR MICROFINANCE PROJECTS

OUR ROLE, OUR MISSION

ADA is the ideal partner for microfinance practitioners who support populations with no access to conventional financial services, empowering them to develop independently. For more than 15 years, ADA's mission has been to introduce and develop innovative responsible financial products suitable for people in developing countries. ADA collaborates with the intermediary organisations – microfinance institutions (MFI) – that serve the end clients during their developmental processes. ADA-managed programmes reach 400 MFIs across the world, namely 10 million individuals.

Microfinance started out as strategy to offer economically vulnerable people the helping hand they require to develop an income-generating activity, all the while preserving their autonomy and dignity. Today, microfinance actors champion a world vision where all low-income households have permanent access to good-quality financial services, adapted to their individual needs.

A MANDATE WITH LUXEMBOURG COOPERATION

ADA has signed an agreement with the Luxembourg Development Cooperation for a five-year term (2007-2011) to implement a major microfinance action programme. The programme, allocated total funding of €18 million for its five-year duration, stands on three pillars: MFI capacity-building, innovation in inclusive finance and knowledge management.

“The aim of the ADA-Luxembourg Cooperation partnership is to tackle MFI problems head on, from A to Z. It therefore comes as no surprise that ADA is co-founder of other Luxembourg organisations that gravitate around microfinance such as the Round Table on Microfinance, Luxflag, and even the Luxembourg Microfinance and Development Fund. With its ideas, contacts and advice, ADA is and has always been a faithful partner, working hand in hand with us.”

Marie-Josée Jacobs, Minister of Development Cooperation
(Luxembourg, 2010)

BACKGROUND: A PIONEERING NGO

Created in 1994, ADA is one of the pioneer microfinance NGOs in Luxembourg. ADA's founders were private individuals who wanted to contribute their financial expertise to the fight against poverty. Its prime concern being to respect autonomy, ADA has always put the emphasis on support to microfinance institutions in developing countries rather than on distribution of aid. Hence the name of the association: *Appui au Développement Autonome*.

UNDER THE HIGH PATRONAGE OF HER ROYAL HIGHNESS THE GRAND DUCHESS

ADA has been under the High Patronage of HRH Grand Duchess Maria Teresa of Luxembourg since 2007. The Grand Duchess is actively committed to the fight against extreme poverty and promotes many initiatives related to social business and microfinance.

“Charity and assistance will continue to be indispensable in the foreseeable future, but microcredit is an innovation to enable the poor to restore their own dignity and resolve their situation by themselves. In so doing, they regain control over their own lives, opening up new perspectives.”

H. R.H The Grand Duchess Maria Teresa
(Nairobi, 2009)

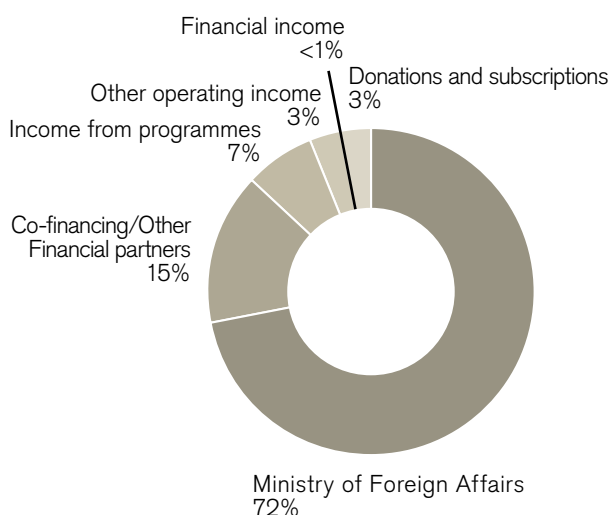
ORGANISATION CHART

Honorary Chair	Mia Adams
Board of Directors	Robert Wagener (Chairman), Philippe Onimus (Deputy Chairman), Dieter Hartwich (Deputy Chairman), Max Meyer (Deputy Chairman), Mark Cunningham (Board Secretary), Luc Vandeweerd (Treasurer), Axel de Ville, Karin Faber, Elmar Follmann, Henri Marx, Jacques Prost, Bram Schim van der Loeff.
Advisors	Corinne Molitor, Bruno Obegi, Patrick Losch, Michel Maquil, Rémy Jacob
Executive Committee	Axel de Ville (Executive Director), Luc Vandeweerd (Strategic Director), Karin Faber (Programme Director), Isabel Soares (Financial Director)
Programme Managers	David Quien (Research & Development), Magali Paulus (Capacity-Building), Marion Bur (Information and Awareness-Raising), Véronique Faber (Networks and Partnerships)

FINANCIAL REVENUE 2009

Annual budget: €4.6 million

Breakdown of resources



	2009	2008
INCOME		
Co-financing and subsidies	4,096,178	3,694,845
Income from programmes*	325,761	221,753
Other operating income	58,661	32,076
Financial income	4,436	9,871
Donations and subscriptions	140,963	55,711
	4,625,999	4,014,256
EXPENSES		
Direct costs for programmes	3,031,791	2,342,558
Personnel costs for programmes	691,821	573,231
Personnel costs for administration	216,118	109,187
Other external expenditure	236,285	195,638
Depreciation, and other allowances	133,377	89,612
Commitments in progress for subsidies/co-financing	163,128	578,248
Financial year surplus	153,478	125,782
	4,625,999	4,014,256

*investments interests, consultancy fees, etc.

HOW CAN I SUPPORT ADA?

Since ADA is a Ministry of Foreign Affairs-approved NGO, all donations are tax deductible. For this purpose, ADA issues a certificate of receipt for each donation. To donate online, connect to the association's website: www.microfinance.lu

The ADA action plan, annual financial statements and governance charter are available online: www.microfinance.lu

In the event of any queries, send an e-mail at adainfo@microfinance.lu

MIDI DE LA MICRO- FINANCE



<http://midi.microfinance.lu>



www.microfinancelunchbreak.be

ADA asbl | 2, rue Sainte Zithe | L-2763 Luxembourg | G.-D. de Luxembourg | Tél +352 45 68 68 1 | Fax +352 45 68 68 68 | www.microfinance.lu | adainfo@microfinance.lu

BRS | Philipssite | 5 bus 10, | B-3001 Leuven | Belgium | info@brs-vzw.be | Phone: (+32) 16 27 96 77 | Fax: (+32) 16 27 96 91 | www.brs-vzw.be



GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG
Ministère des Affaires étrangères



ADA offsets the carbon emissions generated by its activities through the MyClimateLux initiative

