# Mesurer l'impact de la microfinance à Hyderabad, Inde

**Researchers:**

Abhijit Banerjee

Emily Breza

Esther Duflo

Rachel Glennerster

Cynthia Kinnan

**Sector(s):** Finance,  Genre

**Fieldwork:** Centre for Micro Finance (CMF)

**Location:** Hyderabad, India

**Sample:** 2 800 ménages parmi 104 communautés vivant dans les bidonvilles de Hyderabad

**Target group:** Adults

**Outcome of interest:** Earnings and income Empowerment Women's/girls' decision-making Business investment Take-up of program/social service/healthy behavior

**Intervention type:** Credit

**AEA RCT registration number:** AEARCTR-0001188

**Données:** Download from Dataverse

**Research Papers:** The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation

**Partner organization(s):** ICICI Bank,  Spandana

## Policy issue

Le microcrédit est l'innovation dont on parle le plus parmi l'arsenal des politiques de lutte contre la pauvreté qui sont apparues au cours du siècle dernier ; cette innovation a connu un essor spectaculaire au cours des trente dernières années.  Avec aujourd'hui plus de 150 millions d'emprunteurs, le microcrédit a sans aucun doute permis de mettre les services financiers formels à la portée des plus démunis.  Beaucoup considèrent que le microcrédit fait bien plus, car en plaçant cet argent entre les mains des familles pauvres (et souvent des femmes) il favorise les investissements en matière d'éducation et de santé et donne aux femmes une plus grande voix au chapitre. Pour les sceptiques à l'inverse, ces organisations de microcrédit ne sont rien d'autres que des prêteurs à l'ancienne s'assurant un profit sur le dos des pauvres gens qui sont bien incapables de résister à la tentation sans cesse renouvelée de faire appel à l'emprunt.  Preuve en est, disent-ils, le grand nombre de très petites entreprises de crédit dont peu finissent par prendre de l'envergure et sortir du  lot, laissant les autres se livrer à une concurrence acharnée. Jusque très récemment, il était difficile de trouver des arguments solides pour donner raison à l'une ou l'autre de ces affirmations opposées.

## Context of the evaluation

Plus d'un tiers de la population d'Hyderabad vit dans des taudis ou des logements précaires,[1] et il n'existe quasiment aucun accès aux services financiers formels. Au moment de l'enquête initiale, il ne s'y trouvait pratiquement aucune institution de micro-finance (IMF) susceptible de consentir des prêts dans la zone échantillon et pourtant 69 % des foyers avaient au moins un emprunt en cours. Ces emprunts étaient contractés auprès de prêteurs (49 %), de membres de la famille (13 %), ou d'amis et de voisins (28 %). Rares étaient les cas où les emprunts étaient souscrits auprès de banques commerciales.

Créé en 1998, Spandana est l'un des organismes de micro-finance le plus important et le plus dynamiques d'Inde. En 2008, il comptait 1,2 millions d'emprunteurs actifs. Spandana propose des prêts de micro-finance classiques, à des groupes auto-constitués de six à dix femmes recevant des prêts collectifs. Un "centre" se compose de 25 à 45 groupes, et pour en devenir membre, l'emprunteur doit (i) être une femme, (ii) âgée de 18 à 59 ans, (iii) avoir résidé dans la même circonscription depuis au moins un an, (iv) posséder une pièce d'identité valide et une preuve de résidence, et (v) au moins 80% des femmes constituant un groupe doivent être propriétaires de leur logement.

Small businesses in Hyderabad, India

Photo credit: Sean Hallisey

## Details of the intervention

Les chercheurs ont organisé une évaluation aléatoire de l'impact de l'introduction du microcrédit sur un nouveau marché. L'organisation Spandana a sélectionné 120 quartiers d'Hyderabad où elle jugeait intéressant d'ouvrir des agences, les critères étant que ces communautés ne bénéficiaient pas au préalable d'institutions locales de micro-finance et que les résidents étaient eux-mêmes des emprunteurs potentiels. Seize communautés ont été écartées car elles comptaient un grand nombre de

travailleurs migrants, qui n'ont par essence pas le profil idéal du candidat à l'emprunt. Cinquante-deux quartiers ont été sélectionnés de manière aléatoire en vue d'une ouverture immédiate d'une agence de Spandana, tandis que cinquante-deux autres quartiers étaient sélectionnés pour faire partie du groupe témoin.

Spandana a lancé ses produits financiers dans les villages du groupe test dès le début de l'étude en 2005. Des données ont été recueillies sur les revenus, les habitudes de consommation, d'emprunt et d'investissement, d'un échantillon aléatoire de ménages éligibles dans les quartiers des groupes test et témoin. L'emprunt avait en moyenne un montant d'environ 10.000 roupies (soit 250$ US).

## Results and policy lessons

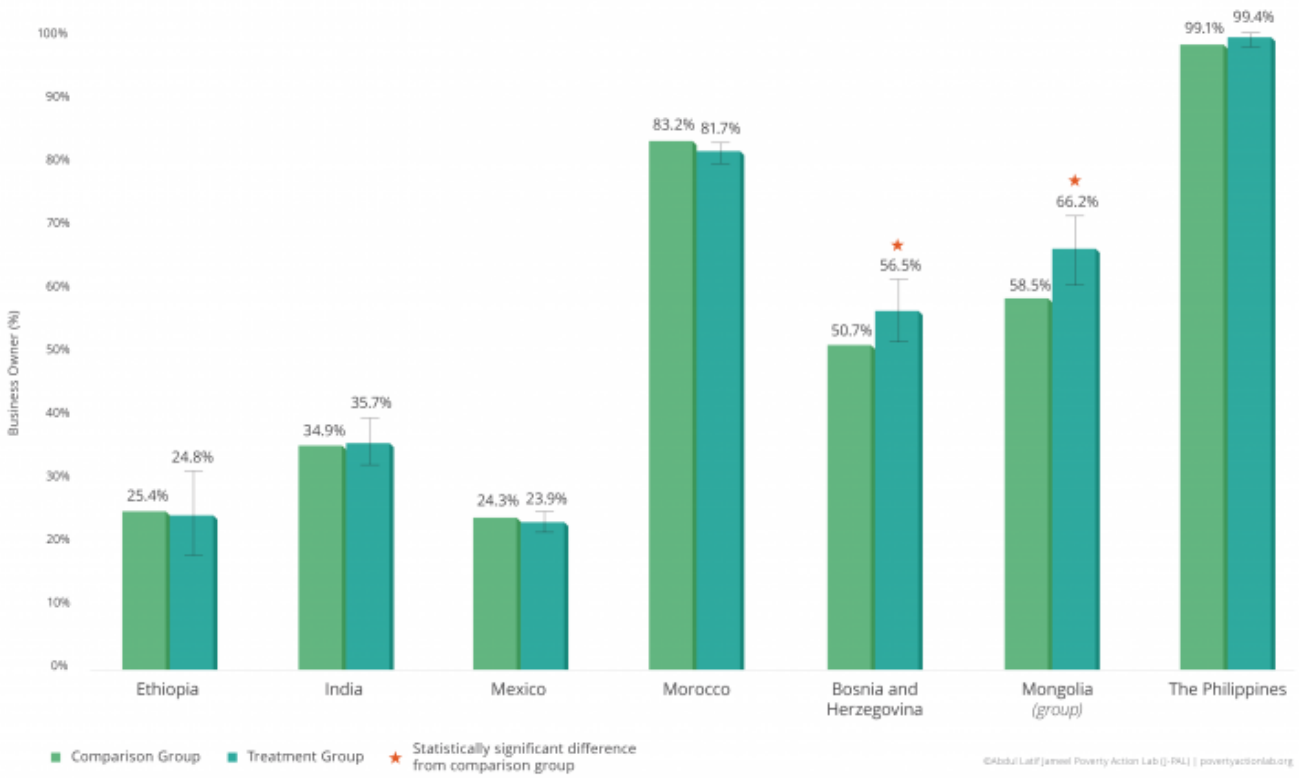
*Emprunts contractés et utilisation des fonds* : 27% des ménages éligibles ont contracté des emprunts auprès de Spandana (ou d'une autre IMF) entre le début et la fin de l'étude. Spandana n'exige pas spécifiquement que les emprunts soient à vocation commerciale, cependant 30 % des emprunteurs de Spandana ont indiqué qu'ils allaient utiliser leurs emprunts pour démarrer une nouvelle activité, et 22 % pour acheter des parts dans des entreprises existantes. 30 % des emprunts étaient, aux dires des personnes interrogées, destinés à rembourser un emprunt existant, 15 % à acheter des biens de consommation durable à usage familial et 15 % à compléter la consommation du ménage.

*Nouvelles entreprises et bénéfices des entreprises* :7% des ménages dans les quartiers du groupe test ont indiqué gérer une entreprise qui avait été lancée dans l'année en cours, contre 5,3 % dans les quartiers du groupe témoin. Les propriétaires d'entreprises existantes n'avaient pas constaté que l'arrivée de nouveaux concurrents entraînait des changements au niveau de leurs bénéfices.

*Dépenses* : Les habitudes de dépenses sont très différentes selon les groupes considérés. Ceux possédant déjà une entreprise achètent plus de biens de consommation durable, tant pour leur foyer que pour leur entreprise, autrement dit, ils investissent. Ceux qui sont susceptibles d'acheter une nouvelle affaire mettent en veilleuse certaines dépenses non-essentielles telles que le tabac, les sorties etc. pour privilégier l'investissement. Les personnes les moins disposées à démarrer une entreprise consomment plus de biens de consommation non-durables. Un basculement des dépenses dites futiles vers les dépenses d'investissement dans les deux premiers groupes est un signe encourageant et peut générer une plus grande consommation à l'avenir, bien qu'il soit un peu tôt pour le dire avec certitude. L'augmentation de la consommation dans le troisième groupe peut être liée au fait que les ménages ont remboursé des emprunts à des taux d'intérêts plus élevés ce qui libère des liquidités pour la consommation. Mais il se peut aussi que les ménages aient simplement dépensé l'argent emprunté pour acheter des biens autres que des biens d'investissement, augmentant ainsi leur niveau d'endettement. Là encore, il est difficile de le déceler dans le cadre de la présente étude à court-terme.

*Éducation, santé et responsabilisation des femmes* : aucun élément ne démontre que le microcrédit responsabilise les femmes ni qu'il ait des effets positifs sur la santé ou l'éducation. Les femmes des quartiers du groupe test n'étaient pas plus enclines à prendre des décisions sur les dépenses du foyer, les investissements, l'épargne ou l'éducation. Les ménages des quartiers du groupe test ne consacraient pas une part plus importante de leur budget aux dépenses médicales ou sanitaires que les ménages des quartiers du groupe témoin, et leurs enfants n'étaient pas moins susceptibles d'être malades. Pour ce qui est des foyers avec des enfants en âge scolaire, les ménages des quartiers du groupe test n'étaient pas plus susceptibles d'avoir des enfants scolarisés – même s'il faut noter que les taux de scolarisation étaient déjà élevés dans les deux groupes.

[1], Greater Hyderabad Municipal Corporation, "Chapter V: Basic Services to the Urban Poor," Hyderabad - City Development Plan, http://www.ghmc.gov.in/cdp/chapter%205.pdf. (consulté le 8 septembre, 2009)




Microcredit access did not significantly increased business ownership in India

| Outcome | Bosnia and Herzegovina | Ethiopia | India | Mexico | Mongolia | Morocco | Philippines |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Business ownership | ↑ | — | — | — | ↑ | — | — |
| Business revenue | — | — | — | ↑ | — | ↑ | — |
| Business inventory/assets | ↑ | *no data* | ↑ | *no data* | ↑ | ↑ | — |
| Business investment/costs | — | — | ↑ | ↑ | *no data* | ↑ | ↓ |
| Business profit | — | — | — | — | — | ↑ | — |
| Household income | — | — | — | — | — | — | — |
| Household spending/consumption | — | ↓ | — | ↓ | ↑ | — | — |
| Social well-being | — | — | — | ↑ | — | — | ↓ |

©Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab (J-PAL) | povertyactionlab.org

Summary of microcredit's impact on various outcomes

---

1. CGAP. "Financial inclusion" http://www.cgap.org/topics/financal-inclusion. Accessed: 2015. 01. 20.

2. “Chapter V: Basic Services to the Urban Poor,” Hyderabad - City Development Plan, Greater Hyderabad Municipal Corporation, Accessed September 8, 2009 http://www.ghmc.gov.in/cdp/chapter%205.pdf.