Taux d'intérêt, échéance des prêts et demande pour la microfinance, en Afrique du Sud

Researchers:

Dean Karlan

Jonathan Zinman

Sector(s): Finance

Fieldwork: Innovations for Poverty Action (IPA)

Location: Afrique du Sud

Sample: 3 887 emprunteurs

Target group: Urban population

Outcome of interest: Take-up of program/social service/healthy behavior

Intervention type: Credit Pricing and fees

AEA RCT registration number: AEARCTR-0001298

Données: Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries with a Consumer Cr...

Partner organization(s): National Science Foundation (NSF), United States Agency for International Development (USAID)

Policy issue

En 2001, plus d'un milliard de personnes vivaient dans l'extrême pauvreté, survivant avec moins d'un dollar par jour[1] . Le microcrédit peut aider à diminuer la pauvreté en élargissant l'accès au crédit, en fournissant le capital nécessaire pour investir dans l'éducation supérieure, pour une consommation plus régulière ou pour ouvrir un commerce. Mais fournir des petits prêts à des clients à risque dans un contexte de pauvreté n'est pas très rentable pour les prêteurs et beaucoup d'institutions de microfinance (IMF) dépendent de subventions pour se maintenir à flot.

Les décideurs publics incitent souvent les IMF à augmenter leur taux d'intérêt afin d'améliorer leur rentabilité et ainsi mettre fin à leur dépendance aux subventions. Cette stratégie a du sens si les pauvres ne sont pas sensibles à un taux d'intérêt élevé, ainsi les IMF pourraient augmenter leur rentabilité et avoir une activité viable sans réduire l'accès des pauvres au crédit. Les recherches antérieures sur le sujet offrent peu de réponse à cette question de la sensibilité de la demande de microcrédit par rapport au taux d'intérêt. De même, il n'existe que très peu de recommandations sur la façon dont les IMF peuvent fixer des taux d'intérêts optimaux.

Context of the evaluation

Emprunter de l'argent en liquide est une pratique très répandue en Afrique du Sud. On estime en effet qu'entre 5 et 10% de la population en âge de travailler possède des emprunts en cours. Les fonds empruntés représentent environ 11% de la totalité de leurs revenus annuels. L'institution financière sud-africaine ayant collaboré à cette étude est une banque qui accorde des prêts en liquide sur le marché des emprunteurs à haut risque.

Habituellement, les clients utilisent ces fonds pour acquérir des biens de consommation, pour investir (nourriture, vêtements,

transport, éducation, logement) ou pour rembourser d'autres dettes. Le montant de ces prêts en liquide est relativement faible par rapport aux frais fixes de suscription et de suivi, mais il est important par rapport aux revenus moyens des emprunteurs. Par exemple, dans cette banque, le montant moyen d'un prêt est d'environ 150 $, ce qui correspond à 32% du revenu mensuel brut des emprunteurs.

Cet organisme propose des prêts à «échéance moyenne» de 4 mois, à un taux mensuel allant de 7,75% à 11,75%. Les emprunteurs réguliers ont un taux de non remboursement d'environ 15% et celui des primo emprunteurs est deux fois plus élevé.



Skilled workers in South Africa.

Photo credit: Shutterstock.com

Details of the intervention

En collaboration avec cette institution sud-africaine, les chercheurs de J-PAL ont testé l'hypothèse selon laquelle les emprunteurs ne sont pas sensibles aux taux d'intérêt élevés, en faisant varier le taux d'intérêt et la durée d'emprunt dans une lettre publicitaire adressée aux anciens clients.

L'institution de crédit a tirée au sort le taux offert dans des offres « prédéfinies » limitées dans le temps, envoyées à environ 58 000 clients habituels ayant de bons antécédents de remboursement. La plupart des offres avaient un taux relativement bas. Les clients éligibles pour des échéances supérieures à quatre mois ont aussi reçu de façon aléatoire une lettre détaillant un exemple de prêt à 4, 6 ou 12 mois. Les clients qui souhaitaient emprunter au taux proposé devaient aller à l'agence pour souscrire le prêt selon la procédure habituelle de la banque.

Ces clients venaient de 86 agences majoritairement urbaines et avaient emprunté à cet organisme dans les 24 mois précédents.

Ils avaient une bonne situation et n'avaient pas de prêt en cours dans cette banque dans les trente jours précédant l'envoi de l'offre. Chaque courrier contenait une date limite, allant de deux à six semaines, avant laquelle le client devait répondre pour bénéficier du taux offert. Les candidatures étaient enregistrées et évaluées selon le processus habituel de l'organisme. Un prêt a été accordé à 3 387 personnes.

Results and policy lessons

Elasticité au prix : les résultats montrent qu'en dessous des taux d'intérêts standards de l'institution de crédit, la demande augmente quand le prix diminue mais moins que proportionnellement. Cela étant valable pour un large éventail de taux au-dessous des taux standards de l'institution de crédit. Pour des taux supérieurs aux taux standards de l'institution, la sensibilité de la demande au prix augmente à l'inverse de manière importante. Ainsi, une diminution du taux d'intérêts maximum de 11,75% à celui le plus faible de 3,25% n'augmente le nombre de prêts accordés que de 2,6%. Les taux d'intérêt élevés réduisent cependant de manière significative le nombre de dossiers de demande de crédit, et les clients à qui on avait aléatoirement proposé le taux le plus élevé ont été 36% de moins à être candidats que leurs homologues ayant reçu une offre à taux plus faible. Les taux d'intérêts élevés réduisent aussi le taux de remboursement. Ainsi, une augmentation du taux d'intérêt ne serait pas rentable pour cette institution de crédit. Cela produirait à la fois une baisse de la demande et une augmentation du taux de non-remboursement, qui ne seraient pas compensées par l'augmentation des revenus générés par le taux d'intérêts plus élevés.
Elasticité par rapport à l'échéance : la durée de prêt suggérée dans la lettre a fortement influencé la date d'échéance effectivement choisie par l'emprunteur. Pour chaque mois additionnel d'échéance suggérée, la date réelle d'échéance était repoussée de 0,11 mois. Les chercheurs ont aussi constaté que pour chaque mois d'échéance supplémentaire, la demande de prêt augmentait de 15,7%. Plus remarquable, l'effet de l'augmentation de l'échéance a été supérieur à la sensibilité au prix. Pour cet échantillon, le montant du prêt n'a pas été sensible au taux d'intérêt, mais a par contre été très sensible à la durée d'échéance du prêt. En moyenne, une augmentation d'un mois d'échéance a approximativement le même effet qu'une baisse du taux d'intérêt de 436 points de base.
Pris dans leur ensemble ces résultats suggèrent que les IMF doivent jouer sur la durée d'échéance des crédits plutôt que sur le niveau des taux d'intérêts, afin d'optimiser leurs objectifs de ciblage et de rentabilité.

Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2008. "Credit Elasticities in Less-Developed Economies: Implications for Microfinance." American Economic Review 93(8):1040-68. Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2009. "Observing Unobservables: Identifying Information Asymmetries with a Consumer Credit Field Experiment." Econometrica, 77(6):1993-2008.