# Mesure de l’impact du microcrédit, aux Philippines

**Researchers:**

Dean Karlan

Adam Osman

Jonathan Zinman

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

**Fieldwork:** Innovations for Poverty Action (IPA)

**Location:** Rizal and Cavite provinces and the National Capital Region outside of Manila, Philippines

**Sample:** 1 601 demandeurs peu solvables

**Target group:** Women and girls Adults

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

**Intervention type:** Credit

**AEA RCT registration number:** AEARCTR-0000165

**Données:** Harvard Dataverse

**Research Papers:** Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact ...

**Partner organization(s):** First Isabela Coop Bank (FICO), First Macro Bank (FMB), National Science Foundation (NSF), United States Agency for International Development (USAID), International Initiative for Impact Evaluation (3ie)

## Policy issue

Le microcrédit, c’est à dire la pratique qui consiste à proposer des prêts très modiques aux personnes pauvres, souvent au sein d'un groupe solidairement responsable, est un outil de plus en plus utilisé pour combattre la pauvreté et développer la croissance économique. Mais le microcrédit s’est étendu et a évolué pour donner naissance à ce que l’on pourrait appeler "le microcrédit de deuxième génération". Celui-ci s’apparente de plus en plus à une activité traditionnelle de crédit aux commerçants ou aux petites entreprises, et l’on voit émerger des prêteurs à but lucratif qui développent le crédit personnel dans des environnements de plus en plus urbains et de plus en plus concurrentiels.

L’expansion du microcrédit repose sur l’hypothèse que le fait d’élargir l’accès au crédit est un moyen efficace de lutte contre la pauvreté et de développement de la croissance. Néanmoins, et malgré les allégations optimistes qui sont faites au sujet des effets du microcrédit sur les emprunteurs et leurs entreprises, il n’existe que peu de données empiriques permettant de démontrer cet impact.

## Context of the evaluation

La First Macro Bank (FMB) est un prêteur commercial opérant dans les banlieues de Manille. Appartenant à la seconde génération de prêteurs, comme de nombreuses autres entreprises de microcrédit aux Philippines, la FMB est une banque commerciale qui propose aux entrepreneurs des prêts modiques, à court terme et sans caution, avec un programme de remboursement

prédéfini. Par comparaison à ce qui se pratique dans les pays développés, les taux d'intérêt proposés par cette banque sont élevés : ils s'établissent généralement à 63 % pour les prêts standards accordés aux primo-emprunteurs.

Les emprunteurs, sujets de cette étude, sont représentatifs de la plupart des clients du microcrédit : ils ne disposent pas d'un historique de crédit ou de garanties suffisantes pour pouvoir emprunter auprès d'institutions financières classiques telles que les banques commerciales. La plupart des clients sont des femmes (85 %), presque tous ont un bon niveau d'éducation – 93 % sont allés au lycée – et ce sont en majorité des clients aisés par rapport aux moyennes locales et nationales (revenu moyen de 770 dollars US par mois pour un ménage). La plupart d'entre eux travaille dans le secteur des services : salon de coiffure, barbier, tailleur et réparation de pneus. On compte également quelques propriétaires d'épiceries et de boutiques d'alimentation, lieux importants pour la vie économique et sociale des communautés.

The most common business owned by these clients is a sari-sari store, or small grocery/convenience store (49 percent own one). Photo: Akarat Phasura | Shutterstock.com

## Details of the intervention

Les chercheurs de J-PAL ont travaillé avec la FMB et ont utilisé un logiciel de notation financière afin d'identifier les demandeurs à la solvabilité marginale ; ils ont accordé une importance à peu près égale à la capacité de l'entreprise, aux ressources financières personnelles, aux ressources financières externes, à la stabilité de la personne et de son entreprise. Les personnes obtenant une notation s'établissant dans une fourchette médiane ont été sélectionnées pour être incluses dans l'échantillon de l'étude. L'échantillon comptait 1 601 demandeurs dont la majorité était des primo-emprunteurs. Les demandeurs ont été répartis de manière aléatoire en deux groupes : 1 272 demandeurs ont constitué le groupe test et 329 ont constitué le groupe témoin. Ces demandeurs non retenus conservaient la possibilité de demander des prêts auprès d'autres prêteurs, mais il était peu

vraisemblable qu'ils l'obtiennent compte tenu de leur faible niveau de solvabilité.

Les demandeurs acceptés se sont vu octroyer des prêts d'environ 5 000 à 25 000 pesos (soit de 200 à 1 000 $), ce qui représente une somme importante eu égard aux revenus des emprunteurs. Le prêt avait une durée de 13 semaines, et les remboursements étaient programmés chaque semaine. Les frais de gestion des dossiers étaient peu élevés par rapport aux sommes prêtées. Les différents frais de départ, combinés au taux d'intérêt, produisaient un taux d'intérêt annuel d'environ 60 %.

Approximativement un an après la fin de ce processus, différentes données ont été collectées, portant sur la santé de l'entreprise, les ressources des ménages, les facteurs démographiques, les actifs, la profession des membres de la famille, la consommation de la famille, ainsi que sur la participation à la vie communautaire et politique.

## Results and policy lessons

*Impact sur les emprunts :* Le fait de répartir de manière aléatoire les personnes dans le groupe devant bénéficier d'un prêt a bien eu un effet sur les emprunts en général : la probabilité de se voir octroyer un prêt au cours du mois précédent l'enquête a augmenté de 9,6 % dans le groupe test par rapport au groupe témoin.

Impact sur les résultats des entreprises : Les demandeurs pour lesquels le prêt a été accepté ont utilisé ce crédit pour modifier la structure des investissements de leur exploitation, ce qui s'est traduit par des entreprises plus petites, à moindre coût et plus rentables. Donc, bien que les investissements n'aient pas augmenté, la rentabilité en revanche s'est améliorée car le capital a permis aux entreprises de se réorganiser, ce qui s'est le plus souvent traduit par le licenciement des employés les moins productifs. L'une des explications est qu'un accès au crédit plus large permet aux entrepreneurs de s'affranchir du besoin d'obtenir les faveurs de la communauté et ne se sentent plus obligés d'employer des amis ou des membres de leur famille.

De plus, les ménages qui ont emprunté ont cessé d'utiliser leurs enfants comme main d'œuvre et ont fait le choix de les envoyer à l'école et d'investir dans le capital humain familial plutôt que dans le capital spécifique de leur entreprise. Ils ont également remplacé les solutions d'assurance officielles par des mécanismes informels de partage du risque, ce qui tente de prouver qu'un accès plus aisé au crédit vient compléter les mécanismes familiaux de partage du risque. Les micro-entrepreneurs ayant accès au crédit ont plus de solutions à leur portée pour obtenir un crédit commercial ou informel et de ce fait, sont moins dépendants du secteur classique de l'assurance.

Les effets du programme ont été plus marqués pour les groupes qui ne sont pas traditionnellement la cible du microcrédit. Les emprunteurs de sexe masculin et ayant un revenu relativement élevé sont ceux qui ont le plus bénéficié de ce programme. Ceci démontrerait que les groupes qui sont traditionnellement la cible des programmes de lutte contre la pauvreté par le microcrédit – à savoir les femmes ayant les revenus les plus modestes – n'en bénéficient peut-être pas autant qu'on le croyait à l'origine.

| 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

Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2011. "Microcredit in Theory and Practice: Using Randomized Credit Scoring for Impact Evaluation." Science 332:1278-74. Karlan, Dean and Jonathan Zinman. "Price and Control of Demand for Savings." Working Paper, January 2014. Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2012. "List of Randomization for Sensitive Behavior: An Application for Measuring Use of Loan Proceeds." Journal of Development Economics 98(1): 71-75. Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. "Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts in Manila." Working Paper, Yale University, January 2010.