

LE PORTEFEUILLE DU PAUVRE :

Comment les pauvres vivent avec 2 \$ par jour dans le monde

Daryl Collins
Jonathan Morduch
Stuart Rutherford
Orlanda Ruthven

Princeton University Press, 2009

Chapitre 1

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

Copyright © 2009 Princeton University Press

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage and retrieval system, without permission in writing from the Publisher.

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 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 socio-économiques, 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 » consignants 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 concordaient 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

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 œuvre 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'heure. 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.

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 révèlent 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 bâtisseur 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 rentrent 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 voisins 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 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 vèlées, 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 avions 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.

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, Dheli 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 sud-africain permet d'étudier les vies financières de ménages plus à l'aise 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 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 démuné 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.

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 œuvre, 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 *susús* 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 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 micro*crédit*. 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 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.

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.

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 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 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 garde-monnaie 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.

Notes :

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.

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.

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 œuvrant 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.

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.

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 aidé à y parvenir.

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 empruntant et en économisant, par exemple, et 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.

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.

⁶ 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.

⁷ 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.

⁸ 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).

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.

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 Duflo (2006) étudient les moyens possibles pour réduire l'absentéisme dans les secteurs de l'éducation et de la santé.