



Consolider la résilience à travers l'inclusion financière

Un bilan des preuves existantes et des questions restantes

Auteurs

Danielle Moore
Zahra Niazi
Rebecca Rouse
Berber Kramer

Les opinions exprimées dans ce rapport sont celles des auteurs et ne reflètent pas les opinions d'Innovations for Poverty Action, de ses partenaires de recherche, du CCAFS, du GCRAI, de l'IFPRI ou du PIM.

Remerciements

Nous remercions tout particulièrement Laura Burke et Michelle Read d'Innovations for Poverty Action pour leur soutien en matière de rédaction et de conception.

Nous remercions sincèrement les experts suivants qui ont fourni des conseils techniques et des commentaires sur les versions de ce rapport, notamment Mayada El-Zoghbi, Jessica Goldberg, Emilio Hernandez-Hernandez, Nina Holle, Josh Ling et Sara Murray. Les auteurs remercient également les chercheurs, les praticiens et les bailleurs de fonds qui ont participé à un premier atelier sur l'inclusion financière et la résilience en mai 2018, en particulier Jennifer Denno Cissé, Clara Delavallade, William Jack, Kelly Jones et Jon Kurtz. Enfin, les auteurs remercient la Fondation Bill & Melinda Gates, ainsi que les programmes de recherche du GCRAI sur les changements climatiques, l'agriculture et la sécurité alimentaire (CCAFS) et les politiques, institutions et marchés (PIM), pour leur soutien à ce projet.

Photo de couverture: Tom Gilks

Résumé

Les ménages à faible revenu dans le monde sont particulièrement vulnérables aux chocs, mais aussi les moins préparés lorsqu'un choc se produit. Les effets du changement climatique, notamment les inondations, la sécheresse et d'autres catastrophes liées au climat, ajoutent un nouveau risque à ceux auxquels ces ménages vulnérables font déjà face. Dans ce contexte, il est de plus en plus important que les ménages pauvres améliorent leur résistance aux chocs, qu'ils renforcent leur capacité à atténuer, à affronter et se remettre des chocs et du stress, sans compromettre leur bien-être futur. La littérature suggère que des produits et services financiers bien pensés peuvent contribuer à améliorer la résilience des familles à faible revenu en les aidant à se préparer au risque, à le réduire, à augmenter les investissements pour lui faire face et à réagir en cas de choc. Cependant, le rôle que les produits et services financiers peuvent jouer pour accroître la résilience, ainsi que les mécanismes de conception et de fourniture les plus efficaces, ne sont pas entièrement compris. Ce document examine les données factuelles sur l'inclusion financière et la résilience afin d'informer les décideurs politiques sur les stratégies efficaces et lance un appel en faveur de davantage de recherches sur ce sujet pertinent et d'actualité.

Principales leçons sur le renforcement de la résilience par l'inclusion financière

Avant un choc		Après un choc	
Investissements face au risque	Réduction des risques	Préparation au risque	Répondre aux chocs
L'assurance peut conduire à des investissements plus productifs, et les premiers éléments de réponse sur l'impact d'autres outils financiers sur l'investissement sont prometteurs.	Réduire les obstacles au crédit et introduire une épargne associée à un objectif peut diminuer l'exposition aux chocs en encourageant l'adoption de technologies d'atténuation des risques	Des comptes liquides, des groupes d'épargne, et des coups de pouce comportementaux peuvent permettre aux ménages de constituer une épargne de précaution et de maintenir leur niveau de consommation après un choc	Réduire les coûts de partage informel des risques et de la protection sociale et de la numérisation peut aider les ménages à accéder des fonds à bas prix quand survient le choc

Inclusion financière et résilience

Alors que les ménages de tous les niveaux de revenus ont besoin d'outils pour les aider à gérer le risque, les ménages à faibles revenus des pays en développement sont affectés de façon disproportionnée par les événements indésirables. Ces événements vont de chocs «idiosyncratiques», qui affectent les individus, comme le vol ou les urgences de santé, à des chocs «globaux», qui affectent de grands groupes, comme les événements climatiques et les mutations générales du marché du travail.

Lorsqu'un choc global se produit, les ménages pauvres sont non seulement les plus susceptibles d'être affectés, mais également les moins préparés. En raison de la faiblesse des taux d'épargne, de l'imperfection des marchés du crédit et de l'assurance, et de l'inefficacité des mécanismes de transferts de fonds, les pauvres ont tendance à ne disposer d'aucun matelas financier pour amortir leur chute. En 2017, les ménages des pays à revenus faibles et intermédiaires étaient 27 points de pourcentage de moins que leurs homologues plus riches à déclarer qu'ils pourraient disposer de fonds en cas d'urgence (Demirguc-Kunt et al. 2018).¹

À mesure que les effets du changement climatique s'intensifient, le renforcement de la résilience (la capacité à atténuer, affronter et se remettre des chocs et du stress, sans compromettre leur bien-être futur) face au risque d'intempéries et de catastrophe, devient encore plus essentiel que jamais pour réduire la pauvreté. La Banque Mondiale estime qu'en l'absence de catastrophes naturelles, le nombre

de personnes vivant dans la pauvreté² diminuerait de 26 millions en un an (Hallegatte et al. 2017). Selon la FAO, les changements de conditions climatiques vont affecter la manière dont les activités agricoles sont conduites, avec un impact sur la sécurité alimentaire (FAO 2016b). Une importante littérature suggère que ces impacts seront négatifs et amplifiés pour les populations les plus vulnérables (FAO 2016a).

Des recherches rigoureuses ont montré qu'une amélioration de l'accès aux services financiers formels peut aider les populations à devenir plus résilientes. Les ménages résilients adoptent des mesures de réduction des risques qui aident à atténuer les conséquences catastrophiques des chocs, ils apparaissent mieux préparés aux futurs chocs économiques, et ils sont en mesure de lisser leur consommation sans recourir à des stratégies d'adaptation coûteuses telles que contracter des dettes insoutenables ou vendre des actifs productifs.

Il a été montré que les produits d'assurance, d'épargne, de crédit et de paiement numérique améliorent la résilience via divers leviers, souvent dans le contexte de chocs idiosyncratiques ou de petite échelle. Cependant, la littérature manque de preuves pour comprendre les moyens efficaces d'utiliser l'inclusion financière pour améliorer la résilience en tant qu'objectif politique et pour incorporer des outils financiers dans des interventions pouvant aider les ménages à faible revenu à se préparer et à gérer des flux de revenus et des besoins de dépenses imprévisibles.

Dans cet article, nous examinons les preuves existantes sur la manière dont les services financiers peuvent renforcer la résilience économique, identifions les domaines dans lesquels davantage de recherche est nécessaire

¹ Dans le cadre de l'enquête Global Findex 2017, il était demandé aux répondants s'il leur serait possible d'obtenir un montant égal à 1/20 du revenu national brut (RNB) par habitant en monnaie locale au cours du prochain mois. Il a également été demandé quelle serait leur principale source de financement.

² Vivant avec moins de 1,90 USD par jour.

et appelons à davantage de preuves sur ce sujet d'actualité. Le reste de cet examen est divisé en quatre sections, représentant différentes applications de solutions de services financiers pour améliorer la résilience avant, pendant et après un événement indésirable. Plus précisément, nous étudions des preuves de l'impact des services financiers sur:

- I. Augmenter les investissements face au risque;
- II. Stratégies de réduction des risques;
- III. Faciliter la préparation aux risques; et
- IV. Répondre quand un choc frappe.

Cette revue se concentre sur les preuves provenant des pays en développement, mais bon nombre des leçons peuvent être pertinentes pour les services financiers destinés aux ménages à faible revenu dans les pays à revenu élevé. Sauf indication contraire, les évaluations incluses dans cette revue sont des essais contrôlés randomisés (RCT).

I. Augmenter les investissements face au risque

La pauvreté à elle seule amplifie l'exposition au risque: tout choc qui survient pourrait devenir une crise. Les ménages à faible revenu sans outils financiers tels que les comptes d'épargne et les assurances ont donc tendance à «jouer prudemment» et à n'investir que dans des activités à faible risque et à faible rendement, avec des effets négatifs sur leur revenu et leur richesse. Selon un modèle, le sous-investissement dû à la perception du risque est responsable de deux tiers de l'impact négatif sur le bien-être des catastrophes naturelles (Elbers, Gunning et Kinsey 2007).

Les familles d'agriculteurs à petite échelle («petits exploitants») sont particulièrement vulnérables au climat et aux risques de maladie, et représentent également la majorité des ménages vivant dans l'extrême pauvreté. Le Global Findex 2017 a révélé qu'environ la moitié des ménages qui dépendent de l'agriculture comme principale source de revenus ont déclaré avoir subi une mauvaise récolte ou une perte importante de bétail au cours des cinq années précédentes. La majorité de ces ménages ont supporté l'intégralité de la perte, seule une minorité ont reçu quelque compensation que ce soit (Banque mondiale, 2018). Compte tenu de ces risques, les familles de petits exploitants ont souvent recours à des pratiques agricoles peu productives et peu variées, avec peu d'investissement dans les intrants



agricoles, afin d'éviter des pertes en cas de choc lié aux conditions météorologiques.

Cette section décrit les preuves montrant dans quelle mesure les produits financiers les plus sophistiqués, tels que l'assurance, l'épargne et les paiements numériques, peuvent augmenter les investissements de ces ménages face au risque et les questions pour lesquelles la littérature est insuffisante.

Le potentiel de l'assurance pour un plus grand investissement

Les preuves obtenues jusqu'à présent dans plusieurs contextes montrent que les produits d'assurance conçus pour les petits exploitants à faible revenu ont divers impacts positifs, notamment des investissements plus importants dans les exploitations agricoles et leur implication dans des activités plus risquées et plus rentables. Par exemple:

- En Inde, les agriculteurs ont adopté une variété de riz plus risquée (moins résistante à la sécheresse), mais à rendement plus élevé, lorsqu'ils avaient accès à une assurance (Mobarak et Rosenzweig, 2012).
- En Chine, au Mali et en Inde, l'assurance a incité les agriculteurs à investir davantage dans leurs exploitations et à adopter des cultures plus rentables (H. Cai et al. 2015; Cole, Giné et Vickery 2017; Elabed et Carter 2014).
- Au Ghana et au Bangladesh, l'accès à l'assurance indiciaire a augmenté les dépenses en intrants productifs tels que les engrais (Karlan et al. 2014), l'irrigation et les antiparasitaires (Hill et al. 2017).

- Une expérience naturelle menée en Chine a montré que les agriculteurs assurés augmentaient également leur demande de crédit et réduisaient leur besoin d'épargne de précaution (J. Cai 2016).

Malgré les avantages potentiels de la micro-assurance, la demande pour ces produits reste faible. Les revues précédentes ont mis en évidence des facteurs financiers et non financiers qui entravent la participation, tels que le risque de base (corrélation imparfaite entre les indemnités d'assurance basées sur l'indice météo et les pertes réelles subies par un agriculteur), le manque de confiance et de connaissances financières, les contraintes de crédit, les coûts de transaction et les biais comportementaux (Brown, Zelenska et Mobarak 2013; Carter et al. 2014; Cole 2015; J-PAL, CEGA et ATAI 2016). Le lien entre les obstacles à l'assurance et leur impact potentiel sur les décisions d'investissement est relativement peu étudié, mais les connaissances financières et la conception de produits adaptés semblent être des leviers essentiels.

Les interventions conçues pour accroître la compréhension qu'ont les clients des produits d'assurance, et la confiance qu'ils y placent peuvent permettre ces effets positifs. Les preuves suggèrent qu'une façon de remédier au faible taux d'assurance serait de **changer la perception des utilisateurs vis-à-vis de l'assurance**. Par exemple:

- En Inde, l'éducation financière a augmenté l'adoption de l'assurance contre les précipitations de 8 à 16% (Gaurav, Cole et Tobacman, 2011) et la demande est passée de 28 à 38% lorsqu'un éducateur en assurance a été recommandé par un agent local de confiance (Cole et al., 2013).
- Au Mali, les chercheurs ont mesuré la réduction des risques perçus et ont constaté que les effets de l'assurance sur les superficies consacrées aux cultures commerciales et sur les dépenses totales en semences étaient plus importantes chez les agriculteurs qui se sentaient assurés (Elabed et Carter 2014).

Le développement de produits adaptés aux besoins et aux préférences d'un segment de clientèle spécifique, par exemple les clients à faible revenu ou les femmes, peut également améliorer l'utilisation du produit et son impact sur la production. Différents types de clients peuvent se sentir menacés par différents types de risques, ce qui suggère un besoin de **produits plus personnalisés**. Par exemple:

- Une étude réalisée au Sénégal et au Burkina Faso a examiné les différences entre les sexes dans la stratégie de gestion des risques, en comparant la demande d'épargne à la demande d'assurance

climatique. La demande d'épargne d'urgence des femmes était plus forte, tandis que la demande d'assurance des hommes était beaucoup plus forte. Les chercheurs ont émis l'hypothèse que les femmes pourraient avoir perçu plus de menaces à leurs moyens de subsistance venant de chocs qui ne seraient pas couverts par un produit indexé sur les conditions météorologiques, comme une maladie ou une blessure (Delavallade et al. 2015).

- Dans d'autres cas, le risque peut ne pas provenir d'une perte de récolte catastrophique, mais de l'évolution des prix du marché. Les chercheurs ont testé au Ghana un produit d'assurance sur-mesure combinant un produit de crédit et une clause d'indemnisation (c'est-à-dire que la moitié de la dette était abandonnée si le prix des cultures tombait en dessous d'un seuil) pour tenir compte de ce risque. Dans ce cas, l'utilisation des produits était plus élevée et les agriculteurs ont dépensé davantage en intrants, tels que les engrais (Karlan et al. 2011).

Au-delà de l'assurance

L'autoassurance par l'épargne peut avoir des effets complémentaires sur la prise de risque et l'investissement. De nouvelles preuves suggèrent que des produits financiers autres que l'assurance peuvent avoir des effets complémentaires sur l'adoption de stratégies avec un meilleur rendement, mais présentant un risque plus élevé. Les comptes d'épargne formels, par exemple, encouragent les investissements productifs en offrant un moyen plus sûr de stocker de l'argent que les méthodes d'épargne informelles comme l'investissement dans l'élevage.

Au Kenya, par exemple, l'accès aux comptes d'épargne a eu des effets positifs substantiels sur les investissements productifs des vendeuses dans les marchés et a entraîné une augmentation des revenus. Cet effet peut résulter de l'utilisation de l'épargne comme auto-assurance, dans la mesure où les femmes du groupe de traitement n'ont pas été contraintes de puiser dans leur fonds de roulement en réponse à des chocs de santé, ce qui aurait entraîné une réduction des investissements dans leur entreprise (Dupas et Robinson 2013a).

Au Népal, au bout d'un an, les femmes qui bénéficiaient de comptes d'épargne sans frais étaient moins réticentes à prendre des risques que les femmes qui n'en bénéficiaient pas. Cela suggère que l'acte d'épargner pourrait conduire à un changement fondamental des préférences en matière de risque (Carvalho, Prina et Sydnor 2013). De nombreuses questions demeurent quant à l'impact des produits d'épargne en tant qu'outil d'autoassurance, et des recherches supplémentaires

sont nécessaires sur les leviers qui peuvent amener les produits d'épargne formels à influencer sur les décisions d'investissement des utilisateurs.

Les paiements numériques peuvent renforcer l'impact des pratiques informelles de partage des risques. Diminuer les coûts de transaction liés au partage informel des risques entre amis et membres de la famille peuvent à eux seuls inciter les ménages à adopter des stratégies plus risquées mais plus rentables. Au Kenya, une étude de panel de ménages a révélé qu'un accès accru à l'argent mobile pouvait avoir incité les ménages, et les femmes en particulier, à abandonner les activités agricoles pour se lancer dans des activités commerciales. Bien que des recherches supplémentaires soient nécessaires pour mieux comprendre les mécanismes qui expliquent ce changement, les chercheurs émettent l'hypothèse que l'accès à l'argent mobile permettait aux utilisateurs de partager plus facilement les risques financiers entre amis et famille, assurant ainsi potentiellement la possibilité que l'entreprise échoue (Suri et Jack 2016).

Le renforcement **du partage informel des risques peut également réduire le risque de base** et augmenter la demande d'assurance en fournissant un soutien pour les chocs faibles et fréquents, de sorte que les ménages comptent sur la couverture par l'assurance formelle pour les chocs plus importants et plus rares (Berhane et al. 2015; Dercon et al. 2014; Mobarak et Rosenz-Weig 2012). En outre:

- Des journaux financiers à haute fréquence provenant de zones rurales au Kenya indiquent que l'assurance formelle n'empêche pas le partage informel du risque, ce qui signifie que les ménages qui souscrivent une assurance compteront toujours sur leurs réseaux sociaux en cas de pertes non couvertes (Geng et al. 2018).
- Les premiers éléments de preuve provenant du Burkina Faso indiquent que les assureurs pourraient tirer parti des réseaux informels de partage des risques pour accroître la couverture dans les zones rurales en proposant de l'assurance aux migrants urbains qui, sans couverture, pourraient avoir besoin de soutenir leurs proches en cas de choc (Kazianga et Wahhaj, 2018).

Cependant, des recherches supplémentaires sont nécessaires pour explorer un lien possible entre une augmentation de la souscription d'une assurance en raison de réseaux informels et des décisions d'investissement.

L'accès au crédit peut rendre la migration moins risquée. Envoyer un membre de la famille comme travailleur migrant à la recherche d'opportunités meilleures ou différentes est une stratégie de diversification potentiellement rentable, mais de nombreux ménages peuvent hésiter à faire cet

investissement à cause d'informations imparfaites sur les avantages potentiels. Un domaine de recherche émergent explore les contraintes liées à la migration liée au travail et l'impact de la suppression de ces contraintes sur la résilience.

Au Bangladesh, une subvention ponctuelle en espèces ou en crédit destinée à couvrir le coût de la migration liée au travail au cours de la saison de soudure agricole a permis d'accroître la migration domestique saisonnière des ménages ruraux, permettant une amélioration de la consommation et de la sécurité alimentaire des ménages. En outre, les ménages qui avaient bénéficié une fois d'une subvention avaient plus de chance de migrer au cours des saisons de soudure suivantes, même sans incitation. Cette recherche a également révélé qu'un produit d'assurance couvrant les pertes liées à la migration avait amené autant de ménages à migrer que l'incitation via le crédit conditionnel (Bryan, Chowdhury et Mobarak 2014).³

Questions ouvertes

Prises ensemble, ces recherches suggèrent que les produits financiers, et en particulier les assurances, peuvent stimuler l'investissement dans des activités productives à haut risque et à haut rendement que les ménages pourraient autrement éviter car ils ne maîtrisent pas le risque. Ces interventions pourraient aider à sortir les familles de la pauvreté en temps de plus en plus incertains, mais de nombreuses questions demeurent.

- **Comment les produits financiers peuvent-ils inciter les consommateurs à réaliser des investissements réellement rentables?** Davantage de recherche est nécessaires pour comprendre si les investissements accrus résultant de la souscription d'assurances sont rentables en moyenne, sur les bonnes ou les mauvaises années de récolte. Quelles sont les contraintes (variations de prix, fiabilité de la chaîne d'approvisionnement, par exemple) sur la rentabilité d'un investissement accru? Et quelles interventions complémentaires pourraient être proposées pour aider les ménages à éviter des décisions d'investissement sous-optimales?
- **Quelles innovations ciblées peuvent augmenter l'impact des produits sur différents segments de marché, tels que les femmes ?** Il manque de recherche pour concevoir et tester

³ 3 Alors que des tests à petite échelle au Bangladesh ont montré un impact important, une mise à l'échelle initiale de ce programme en 2017 n'a pas eu le même impact sur la migration ou la résilience, amenant les chercheurs à ajuster le modèle opérationnel du programme pour des tests supplémentaires en 2019 (pour plus d'informations voir Levy et Raman 2018).

des produits et des stratégies pour différents segments de la population, en tenant compte des différents risques auxquels ils sont confrontés ainsi que de leurs différences de perception des risques. Par exemple, les impacts seraient-ils plus importants pour les femmes en incluant une couverture d'assurance pour les chocs de santé? Comment des produits peuvent-ils être conçus et commercialisés en tenant compte des différences de genre en matière de connaissances financières et d'autres obstacles liés au genre quant à l'accès à la technologie et au système financier ?

- **Des produits d'assurance de meilleure qualité peuvent-ils augmenter la demande?** Comment les innovations dans la conception des produits peuvent-elles améliorer l'expérience des clients et augmenter la demande? Par exemple, quel est l'impact de paiement plus flexibles et de structures de paiement ? Quelles sont les possibilités de regrouper l'assurance avec un autre produit, tel que l'épargne ou le crédit, et quel impact cela a-t-il sur l'adoption d'assurance, le renouvellement et les décisions d'investissement connexes ? Et enfin, quel impact aura l'augmentation de prise de risque sur les fournisseurs d'assurance, et comment équilibrer les avantages potentiels pour maintenir l'accès à un coût abordable (par exemple, en combinant les pratiques de réduction des risques avec l'assurance, comme dans Lybbert et Carter 2015 et Ward et Makhija 2018) ?
- **Les innovations dans la conception des produits peuvent-elles réduire les risques de base?** Quel est l'impact des innovations sur les infrastructures de données (par exemple, la télédétection par satellite et la surveillance par images de la santé des cultures, les pluviomètres, etc.) et la fiabilité des déclencheurs qui servent à améliorer le lien entre les versements d'assurance et les pertes réelles des assurés? Quel est l'impact de l'assurance indiciaire au niveau communautaire par rapport à l'impact des polices individuelles sur la demande et les investissements productifs ?
- **Comment peut-on utiliser les paiements numériques pour améliorer le comportement en matière d'investissement?** Est-ce que relier l'épargne, l'assurance et le crédit aux paiements numériques tels que les envois de fonds ou les avantages publics peut servir de rampe d'accès pour augmenter la demande? Les identités numériques pourraient-elles être utilisées pour commercialiser des produits d'assurance destinés au rapatriement des migrants ou pour orienter les subventions vers les populations extrêmement pauvres, réduisant ainsi les obstacles à l'accès des populations exclues?



II. Stratégies de réduction des risques

Comme le souligne la section précédente, les produits d'assurance et autres stratégies peuvent aider les ménages à faible revenu à prendre des risques potentiellement rentables, comme acheter de meilleures semences ou quitter le village pour un travail temporaire. Mais comment les décideurs politiques peuvent-ils réduire l'exposition-même des ménages aux chocs économiques?

Les recherches suggèrent que faciliter l'investissement dans les technologies d'atténuation des risques, telles que les systèmes de drainage pour éviter les inondations, les semences résistantes à la sécheresse et les produits de prévention en santé, peut aider à mettre fin à une crise avant qu'elle ne commence (Brown, Zelenska et Mobarak 2013; Emerick et al. 2016; Hallegatte et al. 2017). Cependant, la demande pour ces technologies et leur adoption ultérieure restent faibles (Brown, Zelenska et Mobarak 2013) en raison d'obstacles tels que des contraintes de crédit, le manque d'informations, des coûts de transaction élevés et des biais comportementaux.

Des premières preuves indiquent que les innovations dans les produits de crédit et d'épargne peuvent potentiellement réduire ces obstacles (Hallegatte et al. 2017). Certains produits suppriment les obstacles à l'accès au crédit résultant de schémas rigides de remboursement ou d'exigences de capital et de garantie, tandis que d'autres utilisent une conception comportementale pour aider les personnes à atteindre plus efficacement leurs objectifs d'épargne pour un achat spécifique. Cette section explore les preuves et les questions en suspens sur les produits financiers susceptibles de réduire l'exposition des ménages aux chocs en facilitant les investissements dans les technologies d'atténuation des risques.

Financement de technologies d'atténuation des risques pour les plus vulnérables

D'autres dispositifs de crédit, tels que des plans de mise en disponibilité, se sont montrés utiles pour aider à financer une technologie d'atténuation des risques pour ceux qui ont un accès limité au crédit. Au Kenya, par exemple, les chercheurs ont proposé aux producteurs laitiers des prêts garantis par des actifs, au lieu de demander un dépôt initial important ou un garant. Ces prêts ont permis d'augmenter de 2% à 42% l'utilisation des citernes de récupération d'eau de pluie et de fournir aux producteurs laitiers un accès fiable et pratique à l'eau, améliorant ainsi leur productivité. Des exigences de dépôt moins élevées ont légèrement augmenté la reprise de possession, mais pas suffisamment pour compenser les avantages sociaux des emprunteurs (Jack et al. 2016).

Tirer parti de concepts comportementaux pour augmenter le niveau d'épargne

Épargner pour un achat important peut aider les ménages à faible revenu à investir dans des technologies qui les protègent des chocs futurs. Cependant, il est souvent difficile d'accumuler une épargne importante pour diverses raisons.

Les obstacles comportementaux à l'épargne, tels que la préférence pour le présent (qui donnent la priorité aux désirs et besoins immédiats plutôt qu'à ceux de demain) entravent la régularité de l'épargne et incitent à céder à la tentation de puiser dans les économies pour d'autres raisons. **Les preuves montrent que les produits d'épargne qui intègrent des leviers comportementaux tels que les dispositifs d'engagement (des accords volontaires et contraignants pour les signataires afin qu'ils atteignent des objectifs spécifiques qui pourraient autrement être difficiles à atteindre) peuvent augmenter la probabilité que les individus atteignent leurs objectifs d'épargne** et peuvent également inciter les clients à faire des investissements dans un but particulier.

Lorsqu'ils sont intégrés aux produits d'épargne, les dispositifs d'engagement peuvent aider à lever les obstacles comportementaux et sociaux à l'épargne. Par exemple:

- Au Malawi, les agriculteurs qui se sont vus offrir des comptes d'épargne assortis d'un engagement ont augmenté de 13% leurs investissements en intrants agricoles et leur production de 21% (Brune et al. 2016).

- Au Kenya, les chercheurs ont proposé aux ménages un produit d'épargne intégrant un mécanisme d'engagement «souple»: le pot d'épargne était étiqueté à des fins médicales. Excepté l'étiquette, il n'y avait aucun contrôle de l'utilisation finale des économies. Malgré tout, le label d'épargne santé a poussé les ménages à augmenter leurs dépenses en produits de santé préventifs jusqu'à 66%. Il est intéressant de noter qu'un produit similaire intégrant un dispositif d'engagement «dur» limitant les retraits pour un usage prévu n'était pas efficace pour des économies préventives sur la santé, probablement parce qu'il empêchait les participants d'accéder aux fonds nécessaires en cas d'urgence (Dupas et Robinson 2013b).

Comme toujours, la conception de produits d'épargne pour les femmes devrait tenir compte de leurs besoins et préférences spécifiques. Les épargnants avec un faible pouvoir de négociation au sein du ménage, souvent des femmes, peuvent avoir du mal à protéger leurs épargnes des demandes de leurs amis et des membres de leur famille. De nouvelles preuves suggèrent que les produits qui donnent aux femmes plus de contrôle sur leur épargne, par exemple via un dispositif d'engagement ferme qui limite l'accès aux fonds jusqu'à ce qu'un objectif soit atteint, peuvent augmenter le succès des femmes à accumuler de l'épargne et à investir ensuite cette épargne dans des biens durables qu'elles choisissent. Aux Philippines, offrir un compte d'épargne doté d'un dispositif d'engagement ferme a entraîné une augmentation des dépenses en biens durables axés sur les femmes, tels que machines à coudre et appareils de cuisine pour les femmes mariées à faible pouvoir de négociation (Ashraf, Karlan et Yin 2006, 2010).

Questions ouvertes

La recherche doit aller plus loin pour comprendre le potentiel des services financiers afin de faciliter les investissements des ménages dans les technologies d'atténuation des risques, ainsi que pour tester les impacts sur la résilience une fois qu'ils ont adopté les technologies d'atténuation des risques.

- **Comment mieux concevoir les produits de crédit pour aider les ménages à atténuer les risques?** Les innovations en matière de besoins d'emprunt et de notation du crédit par le biais de la finance numérique et de l'analyse de données massives peuvent-elles accroître les investissements dans les technologies permettant d'atténuer les risques? Les crédits doivent-ils être combinés avec des incitations monétaires pour assurer l'utilisation

de la nouvelle technologie (par exemple, une couverture d'assurance subventionnée conditionnelle à l'adoption d'une technologie d'atténuation des risques, comme dans l'expérience de Kramer et Ceballos en Inde en 2017) ou les incitations comportementales et le marketing peuvent-ils générer des effets similaires?

- **Comment les décideurs politiques peuvent-ils aider le secteur privé à encourager les investissements dans les technologies d'atténuation des risques?** Quel est le l'impact d'une assurance subventionnée ou de prêts-relais permettant aux prêteurs de protéger leurs clients en cas de choc total, par exemple en autorisant le report ou l'annulation de prêts?
- **Comment les produits d'épargne peuvent-ils être conçus pour encourager les investissements dans les technologies d'atténuation des risques?** Les fournisseurs pourraient-ils accroître l'adoption de certaines technologies en créant des produits qui incitent explicitement les clients à investir, par exemple via l'étiquetage? Quelles sont les bonnes technologies et pour qui?
- **Enfin, une fois que les ménages à faible revenu ont accès au crédit ou ont réalisé une épargne suffisante pour des investissements permettant d'atténuer les risques, quel est l'impact, *in fine*, de ces investissements sur l'expérience des ménages en matière de chocs?** L'adoption et l'impact de produits conçus pour financer la réduction des risques augmenteraient-ils s'ils sont associés à une assurance pour protéger les investissements contre les chocs extrêmes?

III. Faciliter la préparation aux chocs

Les ménages peuvent prendre un certain nombre de mesures pour se préparer à la volatilité future des revenus et des dépenses, notamment en souscrivant une assurance, en développant leurs réseaux sociaux et en adoptant la technologie de mobile money pour recevoir plus facilement des transferts. Pour les chocs faibles et fréquents, les services financiers peuvent encourager les ménages à se préparer en constituant une épargne de précaution, leur permettant de s'autoassurer et de lisser leur consommation lorsqu'un choc se produit.

En 2017, l'épargne a été désignée comme une des trois premières sources de fonds en cas d'urgence

par ceux qui ont déclaré qu'ils seraient en mesure de collecter des fonds si nécessaire (Demirgüç-Kunt et al. 2018).⁴ Cette constatation corrobore les autres preuves selon lesquelles les ménages à faible revenu utilisent l'épargne comme moyen d'autoassurance. Ils accumulent de l'épargne avant un choc, puis l'utilisent pour lisser leur consommation après le choc. Cependant, ils ont tendance à épargner davantage par des moyens informels, des actifs comme le bétail par exemple, qui peuvent eux-mêmes être soumis à des chocs (Dercon 2002; Hallegatte et al. 2017), ou bien du de l'argent stocké de manière informelle, où il risque davantage d'être volé ou réaffecté à d'autres demandes sociales. De plus, les ménages sont confrontés à des barrières comportementales qui limitent leur capacité à accumuler et à conserver leur épargne (Karlan et al. 2014). Cette section traitera des preuves sur la manière dont les produits financiers, en particulier les produits d'épargne, peuvent aider les ménages à se préparer à un choc.

Constituer un matelas d'épargne avant un choc

Les services financiers peuvent aider les gens à mieux gérer les risques grâce à l'autoassurance, ce qui peut contribuer à lisser la consommation face aux chocs (El-Zoghbi et al. 2017). Les comptes conçus pour augmenter les liquidités et améliorer la comptabilité mentale encouragent l'épargne d'urgence dans les ménages à faible revenu et, de ce fait, ont des effets positifs sur le lissage de la consommation et le bien-être.

La liquidité du compte et l'accès aux fonds peuvent être essentiels pour encourager l'épargne destinée aux urgences, car les fonds



⁴ Les deux autres désignés, à proportion égale, étaient le réseau social et le travail

sont sécurisés avant un choc et faciles d'accès lorsqu'un choc survient. Par exemple:

- Au Népal, les comptes gratuits offerts aux femmes ont entraîné une baisse moins forte du revenu après un choc de santé par rapport aux femmes sans compte. Les ménages ont mieux résisté grâce aux investissements dans la nutrition (augmentation des dépenses en viande et en poisson) et à l'accès à des soins médicaux plus efficaces (et plus coûteux) qui ont permis aux membres du ménage de récupérer plus rapidement et de manquer moins de jours de travail (Prina 2015).
- De même, au Chili, les individus qui se sont vus offrir un compte d'épargne gratuit et liquide, ont réduit de 43% les diminutions de consommation associées à un choc de revenu négatif (Kast et Pomeranz, 2018).
- Au Kenya, bien que l'usage soit faible, les personnes qui ont bénéficié de comptes d'épargne gratuits étaient moins susceptibles de recevoir des transferts et plus susceptibles de les envoyer, sans effets négatifs sur le bien-être du ménage, ce qui indique qu'elles étaient peut-être en meilleure mesure de s'assurer elles-mêmes par rapport à celles qui n'avaient pas de compte (Dupas, Keats et Robinson 2017).

Cependant, dans d'autres évaluations de comptes d'épargne liquides, l'utilisation était relativement faible (Brune et al. 2016; Dupas et al. 2012; Dupas et Robinson 2013b; Schaner 2018). Une des raisons possibles de cette faible utilisation est que les membres du ménage au pouvoir de négociation limité, souvent les femmes, préfèrent les produits qui limitent l'accès à l'épargne et la liquidité afin de protéger leurs ressources et de les aider à atteindre des objectifs d'épargne plus importants (Ashraf, Karlan et Yin). 2010; Brune et al. 2016; Dupas et Robinson 2013a; Schaner 2017). La confiance dans l'institution financière, la proximité de la succursale bancaire et la structure des frais semblent également limiter l'utilisation des comptes d'épargne formels (Karlan, Ratan et Zinman 2014).

L'étiquetage des économies pour les situations d'urgence peut constituer un engagement modéré pour réaliser des économies dans un but spécifique. Les étiquettes peuvent inciter les gens à utiliser leurs économies dans le but particulier de lisser la consommation future. Par exemple:

- Dans une zone rurale du Kenya, l'étiquetage des économies réalisées pour les urgences de santé et l'ajout d'un engagement non contraignant ont entraîné une augmentation significative de ces

économies sur trois ans et ont réduit de 39% la probabilité que les personnes soient incapables de payer un traitement lors d'une urgence sanitaire (Dupas et Robinson, 2013b).

- Également au Kenya, les femmes qui ont disposé d'un compte d'épargne mobile libellé pour l'épargne d'urgence et des objectifs individuels ont épargné plus, étaient moins susceptibles d'avoir des relations sexuelles transactionnelles en réponse au risque et présentaient moins de symptômes d'infections sexuellement transmissibles (Jones & Gong, 2018).

Le rôle des groupes d'épargne

Les groupes d'épargne, en particulier ceux qui ont des accords de prêt flexibles, peuvent encourager l'épargne d'urgence. Il peut y avoir plusieurs mécanismes en jeu dans la manière dont les groupes d'épargne, tels que les Associations Villageoises d'Épargne et de Crédit (AVEC) les groupes d'entraide, et les Associations Rotatives d'Épargne et de Crédit (AREC), entraînent une augmentation de l'épargne. Un des ces mécanismes est qu'ils créent un engagement socialement lié à épargner. Cependant, les groupes d'épargne ont tendance à être moins liquides et flexibles que les autres outils d'épargne, ce qui les rend potentiellement moins bien adaptés à des chocs modestes mais courants.

Bien que nous sachions que les groupes d'épargne peuvent aider les gens à épargner, les preuves de l'impact des groupes d'épargne sur la résilience et le lissage de la consommation sont mitigées. Davantage de preuves sont nécessaires pour mieux comprendre et documenter les mécanismes par lesquels les groupes d'épargne peuvent générer un impact face à des chocs à la fois globaux et idiosyncratiques:

- Au Mali et au Malawi, l'accès aux groupes d'épargne a renforcé la sécurité alimentaire, indiquant que les ménages ont pu lisser la consommation de nourriture au cours de l'année (Beaman, Karlan et Thuysbaert 2014; Ksoll et al. 2016).
- Au Mali, les chercheurs n'ont pas constaté que le traitement changeait la façon dont les ménages gèrent les chocs sanitaires (Beaman, Karlan et Thuysbaert 2014).
- Une évaluation des AVEC au Malawi, en Ouganda et au Ghana est peu concluante quant à la capacité des groupes d'influencer les facultés des ménages à gérer des risques globaux, tels que la sécheresse, mais l'est concernant des

chocs idiosyncratiques comme la maladie (Karlan et al. 2017). Les auteurs du présent rapport recommandent de reproduire ces travaux pour confirmer ou infirmer ces résultats.

Questions ouvertes

Ces résultats suggèrent que les services financiers peuvent aider les ménages à constituer leur épargne de précaution, en leur permettant de s'auto-assurer et de lisser leur consommation, les rendant ainsi mieux à même de faire face à une grande variété de chocs, y compris des chocs idiosyncratiques tels que les urgences de santé. Cependant, de nombreuses questions concernant la conception et la commercialisation optimales de ces produits demeurent.

- **Comment les produits peuvent-ils être conçus pour équilibrer les mécanismes d'engagement avec la nécessité d'accéder rapidement aux fonds en cas d'urgence?** Est-ce que le contrôle accru de l'épargne avec des clauses qui limitent l'accès et la liquidité de l'épargne a un impact sur la résilience économique des ménages? Comment utiliser l'argent mobile pour générer des économies à faible coût avec des fonctionnalités répondant aux préférences ou aux objectifs de l'utilisateur, comme dans Habyarimana et Jack (2018)?
- **Comment les groupes d'épargne peuvent-ils être mieux conçus pour les rendre plus réactifs aux chocs et aux besoins de liquidités?** Lorsque les groupes d'épargne associent leurs membres à des services de paiement, au crédit et à l'assurance, sont-ils en mesure de réagir à une gamme plus large de chocs? Les groupes eux-mêmes pourraient-ils être assurés par des gouvernements ou des institutions financières pour soutenir des retraits plus importants en réponse à des chocs globaux? Enfin, quel est l'impact de la numérisation sur la conception et la fourniture des groupes d'épargne et comment la finance numérique peut-elle améliorer les résultats dans cet espace sans affaiblir les liens sociaux des membres?

IV. Répondre quand un choc survient

Lorsqu'un événement indésirable se produit, les ménages à faible revenu, sans outils financiers appropriés, sont souvent obligés de se tourner vers des stratégies d'adaptation non-optimales comme

les restrictions sur la consommation alimentaire, la réduction des investissements en capital humain, la vente d'actifs productifs ou même des comportements risqués qui dégradent leur bien-être, comme les relations sexuelles transactionnelles ou le travail des enfants. Ces stratégies d'adaptation ont un impact négatif sur le bien-être et peuvent réduire les revenus à long terme. Cette section fournit des informations sur la manière dont les produits financiers, en particulier les paiements numériques, peuvent permettre aux ménages d'avoir accès à des fonds à un prix abordable en cas de choc.

Transferts d'argent de personne à personne

Les services financiers numériques peuvent améliorer le partage des risques en réduisant les coûts de transaction et en élargissant le réseau social capable de contribuer, y compris au-delà des frontières.

- Au Kenya, une étude de panel a révélé que les ménages ayant accès à la plateforme d'argent mobile M-PESA recevaient des fonds d'un réseau plus vaste d'expéditeurs situés plus loin et étaient en mesure d'absorber d'importants chocs de revenus négatifs (dans ce cas, causés par une sécheresse), lors que les non-utilisateurs ont connu une réduction de 7% de leur consommation en moyenne après le choc (Jack et Suri, 2014).
- Des résultats similaires ont été obtenus au Rwanda, où les ménages ont pu envoyer de l'argent sous forme de crédit de temps de communication à la suite d'un tremblement de terre (Blumenstock, Eagle et Fafchamps 2016).

Réduire les coûts d'envoi d'argent peut également augmenter considérablement les flux d'envois de fonds. La littérature macroéconomique a montré que les envois de fonds internationaux étaient contracycliques et contribuaient à lisser la consommation lors de fluctuations à court terme (Banque mondiale 2015).

- Dans une étude qui a attribué de manière aléatoire des réductions de frais de transaction d'envoi de fonds aux migrants d'El Salvador et du Guatemala, des chercheurs ont découvert qu'une réduction de 3 USD conduisait les migrants à envoyer 20% plus de remises. Les augmentations sont dues à des envois de fonds plus fréquents, et non à leur valeur moyenne, et se sont poursuivies pendant 20 semaines après l'expiration de la réduction (Ambler, Aycinena et Yang, 2014).



PHOTO: WILL BOASE

- Ces résultats sont cohérents avec les effets importants de la réduction des prix sur les flux de fonds envoyés au Salvador (Aycinena, Martinez et Yang, 2010).

Ces éléments de preuve indiquent qu'une réduction des frais de transfert temporaire pourrait améliorer la capacité des migrants à se mobiliser en réponse à des chocs internes, comme les premiers éléments de preuve fournies concernant les Philippines (Yang et Choi 2007) le montrent déjà.

Transferts gouvernementaux

Les transferts numériques peuvent également réduire les coûts et les délais nécessaires pour effectuer des paiements de protection sociale et faciliter la collecte des transferts par les bénéficiaires (Aker et al. 2016; Blumenstock et al. 2015; Muralidharan, Niehaus et Sukhtankar 2016). Les transferts provenant de programmes de protection sociale effectués par des gouvernements ou des organisations non gouvernementales contribuent de manière significative à lisser la consommation après un choc défavorable, et ces effets peuvent être amplifiés une fois numérisés. Au Niger, par exemple, les membres du ménage qui ont reçu un transfert numérique de protection sociale après une sécheresse ont connu une consommation accrue, une diversité alimentaire améliorée, ont épuisé leurs actifs non durables à un rythme plus lent et ont produit un panier de produits agricoles plus diversifié, que ceux qui ont reçu leur argent en

espèces. Les chercheurs ont émis l'hypothèse que ces résultats pourraient être en partie expliqués par le gain de temps sur la réception des transferts et par un contrôle accru des femmes qui étaient les bénéficiaires ciblés de ces transferts sur les décisions de dépenses du ménage (Aker et al. 2016).

Paievements d'assurance

La couverture d'assurance peut limiter le besoin des ménages de vendre des actifs ou de restreindre l'alimentation en cas de choc et, en cas de choc sur la santé, d'encourager les ménages à rechercher des soins de haute qualité. Lisser la consommation après un choc est en principe l'objectif premier de l'assurance, mais la plupart des évaluations d'impact sur l'assurance considèrent cet effet comme une donnée. Ces impacts sont difficiles à étudier car ils ne peuvent être observés qu'après un choc subi par la population assurée. Une étude réalisée au Kenya a révélé que l'assurance indicielle climatique pour les pertes de bétail dues à la sécheresse aidait les ménages à moins dépendre de stratégies d'adaptation coûteuses, notamment la vente d'actifs et la réduction de la consommation, après un choc (Janzen et Carter 2013). En utilisant un modèle en régression de discontinuité au Mexique, les chercheurs ont découvert que les agriculteurs bénéficiaires de paiements mettaient plus de terres en culture la saison suivante et avaient augmenté leurs revenus (De Janvry, Ramirez Ritchie et Sadoulet 2016). Sur la base de données de panel au Kenya

et en Inde, ces impacts positifs des versements d'assurance semblent également s'appliquer aux chocs sur la santé (Geng et al. 2018).

Crédit à la consommation

Les prêteurs de microcrédits privilégient souvent les prêts pour des investissements productifs et peuvent considérer que le crédit à la consommation accordé aux ménages à faible revenu est plus risqué ou ne contribue pas au développement économique. Cependant, le crédit à la consommation est souvent préférable à d'autres stratégies d'adaptation plus coûteuses ou néfastes en termes de bien-être, comme la restriction alimentaire et la vente d'actifs, qui nuisent aux perspectives de revenus futurs des ménages. Une étude réalisée en Afrique du Sud a montré que l'accès au crédit à la consommation améliorerait la sécurité alimentaire, le maintien dans l'emploi et les revenus (Karlan et Zinman 2009). Les auteurs émettent l'hypothèse que ces impacts étaient liés à l'utilisation du produit de crédit pour lisser la consommation face à des chocs idiosyncratiques.

Questions ouvertes

Un certain nombre de questions de recherche demeurent quant à la manière d'atteindre les plus vulnérables avec des produits financiers qui améliorent la résilience sans entraîner de surendettement, comment prendre en compte les besoins particuliers des migrants et comment combiner ces efforts avec les activités de secours des gouvernements et des ONG après un choc.

- **Comment les décideurs politiques peuvent-ils s'assurer que les avantages potentiels des services financiers numériques sont répartis de manière égale?** Plutôt que d'être charitables, les expéditeurs des réseaux informels de partage des risques s'attendent certainement à recevoir eux-mêmes des transferts à l'avenir, ce qui signifie que les individus les plus riches et les mieux connectés bénéficieront davantage (Blumenstock, Eagle et Fafchamps 2016; Geng et al. 2018). Le taux d'adoption de l'argent mobile est également plus élevé chez les personnes bénéficiant du soutien d'un réseau social (Geng et al. 2018). Comment les transferts gouvernementaux ou les assurances subventionnées pourraient-ils être ciblés sur les zones où les taux d'utilisation de l'argent mobile sont moins élevés, afin d'accroître la résilience des personnes n'ayant pas accès aux réseaux informels de partage des risques et aux services financiers numériques? Quelles autres interventions peuvent améliorer l'utilisation

de l'argent mobile afin que les avantages des transferts numériques soient distribués de manière plus uniforme?

- **Comment adapter les produits financiers aux différents besoins des migrants économiques et des personnes déplacées de force?** Les migrants qui traversent les frontières risquent de surcharger leurs fonds en raison d'un manque d'accès aux services financiers (Chin, Karkoviata et Wilcox 2011). Quel est l'impact de la fourniture de services financiers pour les travailleurs saisonniers, des migrants temporaires et des personnes déplacées s'ils sont susceptibles de bouger ou de retourner dans leur pays d'origine? Comment les services financiers peuvent-ils simultanément répondre aux besoins des communautés de migrants et d'accueil?
- **Les migrants sont-ils surimposés par des transferts à faible coût?** Est-ce qu'une réduction des coûts de transaction (par exemple, par la numérisation) multiplie la demande de transferts via les réseaux sociaux, surchargeant les expéditeurs de demandes et en les obligeant à cacher sa richesse ou adopter des stratégies d'adaptation dégradant leur bien-être, comme prendre un travail supplémentaire ou vendre des actifs? La résilience des expéditeurs de fonds envoyés par les migrants diminue-t-elle en raison de la demande accrue de leur argent?
- **Dans quels cas le crédit à la consommation est-il la stratégie de résilience appropriée?** Comment les produits de crédit peuvent-ils être conçus pour aider les ménages à faible revenu à faire face aux chocs mineurs et fréquents? A partir de quel montant ou pour quels segments les gains potentiels en termes de bien-être sont-ils supérieurs aux coûts? Comment les fournisseurs et les décideurs politiques peuvent-ils concilier les avantages potentiels avec les enjeux de protection des consommateurs comme la prévention du surendettement?
- **Comment les entreprises et les décideurs peuvent-ils améliorer l'efficacité des agents de la banque et de l'argent mobile?** Dans une étude, des SMS à faible coût fournissant des conseils de gestion d'entreprise aux agents d'argent mobile ont permis d'améliorer les flux de trésorerie des agents (Acimovic et al. 2018). Des interventions similaires pourraient-elles améliorer la liquidité des agents et des banques rurales en cas de choc global comme une catastrophe naturelle, au cours duquel les bénéficiaires des transferts entrants retirent de l'argent? Quels autres mécanismes de prestation, initiatives réglementaires ou innovations technologiques



pourraient aider à surmonter les limites du modèle traditionnel d'agent et de mobile money?

- **Comment les gouvernements et les organisations de secours peuvent-ils prévoir le passage de l'aide vitale à la promotion de la résilience future?** Pour les victimes de chocs, comment les praticiens et les gouvernements fournissant de l'aide peuvent-ils intégrer les interventions dédiées à promouvoir la résilience future, tels que les produits et services financiers, en tenant compte du fait qu'il peut y avoir une période après un choc lorsque les populations sont trop vulnérables pour des interventions d'inclusion financière ?

Un appel à l'action

La plupart des recherches existantes sur l'inclusion financière et la résilience financière sont axées sur des interventions conçues pour améliorer la santé financière des ménages à faible revenu, les rendant ainsi plus aptes à gérer les risques avant un choc et à se rétablir après ce dernier. Une grande partie de ce travail, cependant, examine les impacts sur le bien-être de ces produits en l'absence des conditions dans lesquelles ils sont censés renforcer la résilience, car les chercheurs ne peuvent anticiper la survenue d'une catastrophe ou un désastre de grande ampleur dans le cadre de leur projet de recherche. En outre, bon nombre des produits examinés dans le présent document n'ont pas été pensés comme faisant partie d'un programme de lutte contre le changement climatique, ni d'une stratégie de résilience régionale. Certaines innovations en matière de conception et de

fourniture pourraient les rendre plus efficaces pour l'usage auquel elles sont destinées, mais n'ont pas encore été évaluées. La résilience est un moyen, et non une fin, de réduire durablement la pauvreté, et les études examinées ici évaluent généralement les impacts d'un choc sur une ou quelques années. Pour identifier les caractéristiques de conception du produit les plus appropriées pour aider les ménages à renforcer leur résilience économique, il sera essentiel de mesurer les impacts à long terme des services financiers et d'améliorer la résilience en matière de santé, d'éducation et de revenu. Ces données permettront aux décideurs de prendre des décisions éclairées sur les moyens de promouvoir la résilience des populations vulnérables dans un monde en rapide mutation.

Pour ces raisons, de nombreuses questions restent en suspens et les nouvelles innovations doivent être conçues et testées. Cette revue identifie plusieurs domaines dans lesquels des recherches futures sont indispensables. Celles-ci incluent des innovations pour réduire les coûts et augmenter la souscription d'assurance, des mécanismes de crédit innovants pour encourager les investissements dans les technologies de réduction des risques, une approche comportementale pour encourager l'épargne (soit pour l'auto-assurance, soit pour l'investissement), ainsi que des outils numériques facilitant la réponse face à un choc des réseaux sociaux et du gouvernement. Des recherches sont également nécessaires sur la manière dont les services financiers peuvent compléter d'autres interventions, telles que de meilleurs services météorologiques, l'amélioration de la technologie d'atténuation des risques, les programmes de protection sociale, les infrastructures de base et des soins de santé abordables. La mise à l'essai de ces stratégies nécessitera de solides partenariats public-privé et une collaboration étroite entre les fournisseurs de services financiers, les gouvernements, les donateurs et les chercheurs universitaires afin d'encourager l'innovation et de développer les solutions prometteuses.

Dans une perspective positive, la littérature existante fournit une base sur laquelle s'appuyer, des idées à modifier et à tester dans des contextes dans lesquels le renforcement de la résilience est une priorité politique cruciale. Les décideurs politiques devraient donc considérer ces données comme faisant partie de la panoplie d'outils qui peuvent permettre aux ménages vulnérables de mieux résister aux changements climatiques et continuer à explorer les moyens de les décliner efficacement afin de poursuivre cet objectif.

Références

- Acimovic, Jason, Chris Parker, David Drake, and Karthik Balasubramanian. 2018. "Show or Tell? Improving Agent Decision Making in a Tanzanian Mobile Money Field Experiment." Working Paper 18-106. Harvard Business School Technology & Operations Mgt. Unit. <https://papers.ssrn.com/abstract=3186575>.
- Aker, Jenny C., Rachid Boumnijel, Amanda McClelland, and Niall Tierney. 2016. "Payment Mechanisms and Antipoverty Programs: Evidence from a Mobile Money Cash Transfer Experiment in Niger." *Economic Development and Cultural Change* 65 (1): 1-37.
- Ambler, Kate, Diego Aycinena, and Dean Yang. 2014. "Remittance Responses to Temporary Discounts: A Field Experiment among Central American Migrants." Working Paper 20522. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w20522>.
- Ashraf, Nava, Dean Karlan, and Wesley Yin. 2006. "Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines." *The Quarterly Journal of Economics* 121 (2): 635-672.
- . 2010. "Female Empowerment: Impact of a Commitment Savings Product in the Philippines." *World Development* 38 (3): 333-344.
- Aycinena, Diego, Claudia Martinez, and Dean Yang. 2010. "The Impact of Remittance Fees on Remittance Flows: Evidence from a Field Experiment among Salvadoran Migrants." Working Paper 1672. University of Michigan. <https://pdfs.semanticscholar.org/ea20/82563d4222f3be59c2de8e984154922e14f5.pdf>.
- Beaman, Lori, Dean Karlan, and Bram Thuysbaert. 2014. "Saving for a (Not so) Rainy Day: A Randomized Evaluation of Savings Groups in Mali." Working Paper 20600. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w20600>.
- Berhane, Guush, Stefan Dercon, Ruth Vargas Hill, and Alemayehu Taffesse. 2015. "Formal and Informal Insurance: Experimental Evidence from Ethiopia." In Selected Paper for International Association of Agricultural Economists Conference, Milan, 9-14.
- Blumenstock, Joshua Evan, Michael Callen, Tarek Ghani, and Lucas Koepke. 2015. "Promises and Pitfalls of Mobile Money in Afghanistan: Evidence from a Randomized Control Trial." In Proceedings of the Seventh International Conference on Information and Communication Technologies and Development, 15. ACM. <http://dl.acm.org/citation.cfm?id=2738031>.
- Blumenstock, Joshua Evan, Nathan Eagle, and Marcel Fafchamps. 2016. "Airtime Transfers and Mobile Communications: Evidence in the Aftermath of Natural Disasters." *Journal of Development Economics* 120 (May): 157-81. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2016.01.003>.
- Brown, Julia K., Tetyana V. Zelenska, and Mushfiq A. Mobarak. 2013. "Barriers to Adoption of Products and Technologies That Aid Risk Management in Developing Countries." Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/16365>.
- Brune, Lasse, Xavier Giné, Jessica Goldberg, and Dean Yang. 2016. "Facilitating Savings for Agriculture: Field Experimental Evidence from Malawi." *Economic Development and Cultural Change* 64 (2): 187-220.
- Bryan, Gharad, Shyamal Chowdhury, and Ahmed Mushfiq Mobarak. 2014. "Underinvestment in a Profitable Technology: The Case of Seasonal Migration in Bangladesh." *Econometrica* 82 (5): 1671-1748.
- Cai, Hongbin, Yuyu Chen, Hanming Fang, and Li-An Zhou. 2015. "The Effect of Microinsurance on Economic Activities: Evidence from a Randomized Field Experiment." *Review of Economics and Statistics* 97 (2): 287-300.
- Cai, Jing. 2016. "The Impact of Insurance Provision on Household Production and Financial Decisions." *American Economic Journal: Economic Policy* 8 (2): 44-88.
- Carter, Michael, Alain de Janvry, Elisabeth Sadoulet, and Alexander Sarris. 2014. "Index-Based Weather Insurance for Developing Countries: A Review of Evidence and a Set of Propositions for up-Scaling." 111. Development Policies Working Paper. Fondation pour les Études et Recherches sur le Développement International (FERDI). http://www.ferdi.fr/sites/www.ferdi.fr/files/publication/fichiers/wp111_index_insurance_web_0.pdf.
- Carvalho, Leandro, Silvia Prina, and Justin Sydnor. 2013. "The Effects of Savings on Risk-Taking and Intertemporal Choice Behavior: Evidence from a Randomized Experiment." Working Paper. https://www.russellsage.org/sites/default/files/The_Effects_of_Savings_on_RiskTaking_and_Intertemporal_Choice_Behavior.pdf.
- Chin, Aimee, Léonie Karkoviata, and Nathaniel Wilcox. 2010. "Impact of Bank Accounts on Migrant Savings and Remittances: Evidence from a Field Experiment." Working Paper. https://www.researchgate.net/profile/Nathaniel_Wilcox/publication/237602136_Impact_of_Bank_Accounts_on_Migrant_Savings_and_Remittances_Evidence_from_a_Field_Experiment/links/55e70ced08ae3e121841fb49/Impact-of-Bank-Accounts-on-Migrant-Savings-and-Remittances-Evidence-from-a-Field-Experiment.pdf.
- Cole, Shawn. 2015. "Overcoming Barriers to Microinsurance Adoption: Evidence from the Field." *The Geneva Papers on Risk and Insurance Issues and Practice* 40 (4): 720-740.
- Cole, Shawn, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova, Robert Townsend, and James Vickery. 2013. "Barriers to Household Risk Management: Evidence from India." *American Economic Journal: Applied Economics* 5 (1): 104-135.
- Cole, Shawn, Xavier Giné, and James Vickery. 2017. "How Does Risk Management Influence Production Decisions? Evidence from a Field Experiment." *The Review of Financial Studies* 30 (6): 1935-1970.
- De Janvry, Alain, Elizabeth Ramirez Ritchie, and Elisabeth Sadoulet. 2016. "Weather Index Insurance and Shock Coping: Evidence from Mexico's CADENA Program." *Policy*

- Research Working Paper 7715. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7715>.
- Delavallade, Clara, Felipe Dizon, Ruth Vargas Hill, and Jean Paul Petraud. 2015. "Managing Risk with Insurance and Savings: Experimental Evidence for Male and Female Farm Managers in the Sahel." 142. A Southern Africa Labour and Development Research Unit Working Paper. Cape Town: SALDRU, University of Cape Town. http://opensaldru.uct.ac.za/bitstream/handle/11090/775/2015_142_Saldrup.pdf?sequence=1.
- Demirgüç-Kunt, Asli, Leora Klapper, Dorothe Singer, Saniya Ansar, and Jake Hess. 2018. *Global Findex Database 2017: Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution*. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29510>.
- Dercon, Stefan. 2002. "Income Risk, Coping Strategies, and Safety Nets." *The World Bank Research Observer* 17 (2): 141–166.
- Dercon, Stefan, Ruth Vargas Hill, Daniel Clarke, Ingo Outes-Leon, and Alemayehu Seyoum Taffesse. 2014. "Offering Rainfall Insurance to Informal Insurance Groups: Evidence from a Field Experiment in Ethiopia." *Journal of Development Economics* 106 (January): 132–143.
- Dupas, Pascaline, Sarah Green, Anthony Keats, and Jonathan Robinson. 2012. "Challenges in Banking the Rural Poor: Evidence from Kenya's Western Province." Working Paper 17851. National Bureau of Economic Research. <http://www.nber.org/papers/w17851>.
- Dupas, Pascaline, Anthony Keats, and Jonathan Robinson. 2017. "The Effect of Savings Accounts on Interpersonal Financial Relationships: Evidence from a Field Experiment in Rural Kenya." *The Economic Journal*, October. <https://doi.org/10.1111/eoj.12553>.
- Dupas, Pascaline, and Jonathan Robinson. 2013a. "Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya." *American Economic Journal: Applied Economics* 5 (1): 163–192. <https://doi.org/10.1257/app.5.1.163>.
- . 2013b. "Why Don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments." *The American Economic Review* 103 (4): 1138–1171.
- Elabed, Ghada, and Michael Carter. 2014. "Ex-Ante Impacts of Agricultural Insurance: Evidence from a Field Experiment in Mali." Working paper. University of California at Davis. https://arefiles.ucdavis.edu/uploads/filer_public/2014/08/29/impact_evaluation_0714_vdraft.pdf.
- Elbers, Chris, Jan Willem Gunning, and Bill Kinsey. 2007. "Growth and Risk: Methodology and Micro Evidence." *The World Bank Economic Review* 21 (1): 1–20.
- El-Zoghbi, Mayada, Nadine Chehade, Peter McConaghy, and Matthew Sourourian. 2017. "The Role of Financial Services in Humanitarian Crises." Reports by CGAP and Its Partners 12. Access to Finance Forum. World Bank Group. <https://doi.org/10.1596/26511>.
- Emerick, Kyle, Alain de Janvry, Elisabeth Sadoulet, and Manzoor H. Dar. 2016. "Technological Innovations, Downside Risk, and the Modernization of Agriculture." *The American Economic Review* 106 (6): 1537–1561.
- FAO, ed. 2016a. *Climate Change and Food Security: Risks and Responses*. 2016. Rome: FAO. <http://www.fao.org/3/a-i5188e.pdf>.
- , ed. 2016b. *The State of Food and Agriculture: Climate Change, Agriculture and Food Security*. 2016. Rome: FAO. <http://www.fao.org/3/a-i6030e.pdf>.
- Gaurav, Sarthak, Shawn Cole, and Jeremy Tobacman. 2011. "Marketing Complex Financial Products in Emerging Markets: Evidence from Rainfall Insurance in India." *Journal of Marketing Research* 48 (SPL): S150–S162.
- Geng, Xin, Wendy Janssens, Berber Kramer, and Marijn van der List. 2018. "Health Insurance, a Friend in Need? Impacts of Formal Insurance and Crowding out of Informal Insurance." *World Development* 111 (November): 196–210. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.07.004>.
- Habyarimana, James, and William Jack. 2018. "High Hopes: Experimental Evidence on Saving and the Transition to High School in Kenya." Working Paper. <http://hdl.handle.net/10822/1048254>.
- Hallegatte, Stephane, Adrien Vogt-Schilb, Mook Bangalore, and Julie Rozenberg. 2017. *Unbreakable : Building the Resilience of the Poor in the Face of Natural Disasters. Climate Change and Development*. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/25335>.
- Hill, Ruth Vargas, Kumar Neha, Magnan Nicholas, Makhija Simrin, de Nicola Francesca, Spielman J David, and Ward S Patrick. 2017. "Insuring against Droughts: Evidence on Agricultural Intensification and Index Insurance Demand from a Randomized Evaluation in Rural Bangladesh." 01630. IFPRI Discussion Paper. International Food Policy Research Institute.
- Jack, William, Michael Kremer, Joost de Laat, and Tavneet Suri. 2016. "Borrowing Requirements, Credit Access, and Adverse Selection: Evidence from Kenya." 22686. NBER Working Paper. Cambridge, MA: Harvard University. <https://doi.org/10.3386/w22686>.
- Jack, William, and Tavneet Suri. 2014. "Risk Sharing and Transactions Costs: Evidence from Kenya's Mobile Money Revolution." *The American Economic Review* 104 (1): 183–223. <https://doi.org/10.1257/aer.104.1.183>.
- Janzen, Sarah A., and Michael R. Carter. 2018. "After the Drought: The Impact of Microinsurance on Consumption Smoothing and Asset Protection." Working Paper 19702. National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w19702>.
- Jones, Kelly, and Erick Gong. 2018. "Improving Shock-Coping with Precautionary Savings: Effects of Mobile Banking on Transactional Sex in Kenya." Working Paper. https://drive.google.com/file/d/1sqP9yPgXiTRURGMxWIOB_j2FqoccsHTj/view. J-PAL, CEGA, and ATAI. 2016. "Make It Rain." *Policy Bulletin*.

- Cambirdge, MA. <https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/make-it-rain.pdf>.
- Karlan, Dean, Ed Kutsoati, Margaret McMillan, and Chris Udry. 2011. "Crop Price Indemnified Loans for Farmers: A Pilot Experiment in Rural Ghana." *Journal of Risk and Insurance* 78 (1): 37-55.
- Karlan, Dean, Robert Osei, Isaac Osei-Akoto, and Christopher Udry. 2014. "Agricultural Decisions after Relaxing Credit and Risk Constraints." *The Quarterly Journal of Economics* 129 (2): 597-652.
- Karlan, Dean, Aishwarya Lakshmi Ratan, and Jonathan Zinman. 2014. "Savings by and for the Poor: A Research Review and Agenda." *The Review of Income and Wealth* 60 (1): 36-78.
- Karlan, Dean, Beniamino Savonitto, Bram Thuysbaert, and Christopher Udry. 2017. "Impact of Savings Groups on the Lives of the Poor." *Proceedings of the National Academy of Sciences* 114 (12): 3079-84. <https://doi.org/10.1073/pnas.1611520114>.
- Karlan, Dean, and Jonathan Zinman. 2009. "Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts." *The Review of Financial Studies* 23 (1): 433-464.
- Kast, Felipe, and Dina Pomeranz. 2018. "Savings Accounts to Borrow Less: Experimental Evidence from Chile." Working Paper. https://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/618_Saving%20Accounts%20to%20Borrow%20Less__June2018.pdf.
- Kazianga, Harounan, and Zaki Wahhaj. 2018. "Will Urban Migrants Formally Insure Their Rural Relatives? Family Networks and Rainfall Index Insurance in Burkina Faso." 194. GLO Discussion Paper. Global Labor Organization (GLO).
- Kramer, Berber, and Francisco Ceballos. 2017. "Enhancing Adaptive Capacity through Climate-Smart Insurance: Theory and Evidence from India." Working Paper. Washington, DC: International Food Policy Research Institute. https://www.researchgate.net/profile/Berber_Kramer/publication/322159705_Enhancing_adaptive_capacity_through_climate-smart_insurance_Theory_and_evidence_from_India/links/5a498419a6fdcce1971eadf3/Enhancing-adaptive-capacity-through-climate-smart-insurance-Theory-and-evidence-from-India.pdf.
- Ksoll, Christopher, Helene Bie Liller, Jonas Helth Lnborg, and Ole Dahl Rasmussen. 2016. "Impact of Village Savings and Loan Associations: Evidence from a Cluster Randomized Trial." *Journal of Development Economics* 120 (May): 70-85.
- Levy, Karen, and Varna Sri Raman. 2018. "Why (and When) We Test at Scale: No Lean Season and the Quest for Impact." Evidence Action (blog). November 19, 2018. <https://www.evidenceaction.org/blog-full/why-test-at-scaleno-lean-season>.
- Lybbert, Travis J., and Michael R. Carter. 2015. "Bundling Drought Tolerance and Index Insurance to Reduce Rural Household Vulnerability to Drought." In *Sustainable Economic Development*, 401-414. Elsevier Inc. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-800347-3.00022-4>.
- Mobarak, Ahmed Mushfiq, and Mark Richard Rosenzweig. 2012. "Selling Formal Insurance to the Informally Insured." No. 97. Yale Economics Department Working Paper. <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2009528>.
- Muralidharan, Karthik, Paul Niehaus, and Sandip Sukhtankar. 2016. "Building State Capacity: Evidence from Biometric Smartcards in India." *The American Economic Review* 106 (10): 2895-2929. <https://doi.org/10.1257/aer.20141346>.
- Prina, Silvia. 2015. "Banking the Poor via Savings Accounts: Evidence from a Field Experiment." *Journal of Development Economics* 115: 16-31.
- Schaner, Simone. 2017. "The Cost of Convenience? Transaction Costs, Bargaining Power, and Savings Account Use in Kenya." *Journal of Human Resources* 52 (4): 919-945.
- . 2018. "The Persistent Power of Behavioral Change: Long-Run Impacts of Temporary Savings Subsidies for the Poor." *American Economic Journal: Applied Economics* 10 (3): 67-100. <https://doi.org/10.1257/app.20170453>.
- Suri, Tavneet, and William Jack. 2016. "The Long-Run Poverty and Gender Impacts of Mobile Money." *Science* 354 (6317): 1288-1292. <https://doi.org/10.1126/science.aah5309>.
- Ward, Patrick S., and Simrin Makhija. 2018. "New Modalities for Managing Drought Risk in Rainfed Agriculture: Evidence from a Discrete Choice Experiment in Odisha, India." *World Development* 107 (July): 163-75. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2018.03.002>. World Bank. 2015. "Can Remittances Help Promote Consumption Stability?" In *Global Economic Prospects, January 2015: Having Fiscal Space and Using It*. World Bank. https://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2015a/pdfs/GEP2015a_chapter4_report_remittances.pdf.
- Yang, Dean, and HwaJung Choi. 2007. "Are Remittances Insurance? Evidence from Rainfall Shocks in the Philippines." *The World Bank Economic Review* 21 (2): 219-248.