

# L'économie comportementale et la conception de produits en microfinance

**Carolina Laureti**  
Centre européen de recherche  
en microfinance (CERMI)  
Université de Mons et  
Université de Californie, Berkeley

## Économie comportementale et épargne

Les aspects comportementaux et la psychologie humaine sont des éléments fondamentaux pour comprendre les décisions des agents économiques. Ces derniers peuvent présenter des limites et éprouver des difficultés : par exemple, une capacité cognitive limitée, un manque d'attention, ou des problèmes de tentation. L'économie comportementale étudie la manière dont les anomalies comportementales humaines – la psychologie actuelle des individus – interagissent avec leurs décisions. Un des piliers de la théorie économique comportementale concerne la modélisation de la fonction d'utilité intertemporelle.

Le modèle d'actualisation hyperbolique représente le manque de contrôle des agents et la procrastination<sup>1</sup> (Laibson, 1997). La fonction d'actualisation hyperbolique crée un conflit entre les préférences actuelles et les préférences futures, ce qui engendre une « incohérence temporelle » des préférences. Par exemple, les individus peuvent décider aujourd'hui qu'à l'avenir ils fréquenteront régulièrement un club de remise en forme, réduiront leurs dépenses, arrêteront de fumer, per-

1 Tendence pathologique à différer, à remettre l'action au lendemain.

dront du poids, travailleront pour une certaine échéance, etc. Toutefois, lorsque cet avenir devient le présent et que les bonnes intentions doivent être traduites en actions concrètes, les agents n’y parviennent pas nécessairement.

L'épargne implique de différer la consommation actuelle et nécessite donc de la discipline et du contrôle de soi. Les agents hyperboliques (ou temporellement incohérents) épargnent moins et consomment plus que la quantité voulue (O'Donoghue et Rabin, 1999). S'ils sont conscients de leur manque de discipline – on parle alors d'agents «sophistiqués» – ils valorisent les contrats d'engagement (Beshears *et al.*, 2011). En leur liant les mains, les contrats d'engagement aident les agents temporellement incohérents à réaliser leurs plans.

Les modèles hyperboliques appliqués à l'épargne et au crédit expliquent un large éventail d'«anomalies» empiriques: les agents avec un problème de contrôle de soi retardent la prise de plans d'épargne optimaux (Choi *et al.*, 2011); ils empruntent trop à court terme tout en épargnant excessivement à long terme (Angeletos *et al.*, 2001); ils sont prêts à payer pour des comptes d'épargne illiquides qui n'offrent aucune récompense financière par rapport aux comptes liquides (Beshears *et al.*, 2011). Dans un monde sans frictions comportementales, les contrats d'engagement ne devraient pas affecter les décisions d'épargne individuelles. À l'inverse, dans le monde réel, l'inscription automatique accroît la participation aux régimes d'épargne-pension (Madrian et Shea, 2001), et des plans d'épargne fixe augmentent la propension des individus à épargner (Thaler et Benartzi, 2004).

## **Pauvreté et difficulté d'épargne**

Les constats décrits ci-dessus proviennent des personnes «riches» dans les pays développés. La microfinance traite de l'épargne et du crédit des personnes «pauvres». Est-ce que la richesse des individus engendre des différences en matière de comportement humain? Tout comme les riches, les pauvres font face à des contraintes cognitives et psycholo-

giques. Toutefois, leurs conséquences sont beaucoup plus sérieuses pour les pauvres que pour les riches. C'est particulièrement vrai concernant les problèmes de contrôle de soi et les décisions d'épargne (Banerjee et Duflou, 2011). La raison est double. Premièrement, la pauvreté endommage la capacité à exercer une maîtrise de soi (Bernheim *et al.*, 2013; Spears, 2011). Les pauvres font constamment face à des décisions de dépenses stressantes qui impliquent des compromis néfastes et des conflits (Bertrand *et al.*, 2004; Banerjee et Mullainathan, 2010). Le problème est que les actes de volonté s'appuient sur des ressources limitées et le contrôle de soi implique une fatigue mentale, ce qui épuise la volonté d'agir d'une personne (Ozdenoren *et al.*, 2012). Deuxièmement, l'épargne requiert une attitude prospective. Dès lors, elle est difficile pour tous, pauvres et riches. Cependant, les pauvres n'ont pas accès à des contrats d'engagement conçus de façon appropriée – tels que les plans d'épargne-pension – pour atténuer le manque de contrôle de soi (Mullainathan et Shafir, 2009). Laissés à eux-mêmes, il n'est pas surprenant que les pauvres éprouvent d'extrêmes difficultés à épargner.

Tout cela est confirmé par les preuves empiriques sur les données collectées dans les pays en développement. Pour faire face aux problèmes de contrôle de soi, les pauvres utilisent des dispositifs d'épargne conçus de manière sous-optimale, par exemple un risque élevé et/ou un coût élevé (Rutherford, 2000; Anagol *et al.*, 2012). Dans les cas extrêmes, rembourser un emprunt est la solution la plus facile pour que les personnes pauvres épargnent (Morduch, 2010). Faute d'épargne engagée, les individus se lient à des contrats de microcrédit qui les forcent à épargner à travers des versements périodiques (Bauer *et al.*, 2012). En outre, un grand nombre de preuves expérimentales montrent que, quand les pauvres se voient offrir des produits de micro-épargne qui les engagent, leur épargne augmente significativement (p. ex. Ashraf *et al.*, 2006).

Les produits financiers destinés aux pauvres doivent inclure deux caractéristiques contrastantes. D'une part, ils doivent disposer d'un mécanisme d'engagement qui vise à aider les personnes pauvres à atténuer leurs anomalies comportementales. D'autre part, ils doivent aussi

avoir la flexibilité nécessaire pour correspondre aux besoins sociaux des pauvres. La question clé est «comment concevoir de tels produits de microfinance?». Pour creuser cette question, nous étudions d'abord la littérature bancaire et examinons ensuite des exemples concrets de produits de microfinance combinant la flexibilité et l'engagement, offerts dans les pays en développement.

## **Compromis entre engagement et flexibilité**

La flexibilité financière est l'adaptation des transactions – dépôts, retraits, emprunts, remboursements – aux flux de trésoreries des clients (Collins *et al.*, 2009). Dans la littérature bancaire, la conception de contrats efficients – soit des contrats offrant à la fois engagement et flexibilité – est discutée théoriquement dans deux articles récents. Premièrement, le modèle d'Amador *et al.* (2006) présente trois ingrédients clés: des agents avec des préférences incohérentes au niveau temporel; un choc de goût<sup>2</sup> qui est observé de façon privée; et une technologie d'engagement. Amador *et al.* (2006) montrent qu'un dispositif d'engagement simple consiste en une règle d'épargne minimale qui contraint l'individu à épargner au-delà d'un certain niveau, et permet une flexibilité complète par ailleurs. En pratique, la règle d'épargne minimale est mise en œuvre en offrant deux comptes d'épargne: un compte illiquide qui interdit entièrement les retraits avant échéance, et un compte totalement liquide. Le montant que les individus engagent sur le compte illiquide correspond à la règle d'épargne minimale. Épargner au-dessus du niveau minimum est discrétionnaire et, pour cela, les individus utilisent le compte liquide.

Deuxièmement, Bond et Sigurdsson (2013) montrent que les contrats doivent offrir une combinaison de flexibilité sans coût et de flexibilité excessive coûteuse. Par exemple, un contrat effICIENT est un compte d'épargne liquide, qui permet des retraits sans frais (flexibilité sans coût), combiné à un taux d'intérêt élevé (flexibilité excessive coûteuse).

2 «taste shock».

Au vu de l'incohérence temporelle des préférences, l'intuition est que les différentes natures de l'agent partagent des connaissances sur la réalisation du choc. Cela ouvre la possibilité que «l'agent dans le futur» punisse «l'agent dans le présent» de dévier du plan de consommation désiré à long terme.

À l'heure actuelle, la microfinance propose des produits rigides et standardisés. Ces produits rigides sont très efficaces pour garantir une discipline financière de la part des clients, par exemple pour les encourager à rembourser leurs crédits ou à constituer de l'épargne. Néanmoins, les produits rigides manquent, par leur nature, de la flexibilité nécessaire pour correspondre aux besoins sociaux des clients pauvres. En microfinance, on parle alors de «compromis» (*trade-off*) entre flexibilité et discipline.

## **Des produits de microfinance flexibles**

Toutefois, certaines institutions de microfinance (IMF) offrent des produits flexibles aux clients pauvres, mais ces produits restent des exceptions, et non la règle. Nous distinguons trois catégories de produits flexibles présentant une utilité pour les clients pauvres, en fonction de la flexibilité qu'ils offrent à ceux-ci: une flexibilité *ex-ante*, une flexibilité *ex-post* et une flexibilité «totale». Nous décrivons ici ces trois types de flexibilité et, pour chacun, nous donnerons un exemple de contrat de crédit et un exemple de contrat d'épargne existant.

Dans le cas des produits flexibles *ex-ante*, les transactions sont adaptées aux flux de trésorerie prévus de chaque client. Par exemple, pour un crédit rural saisonnier, les remboursements sont fixes et adaptés au cycle de culture spécifique du client. Plus précisément, la flexibilité *ex-ante* ne permet pas de reprogrammer, en cas de choc ou d'urgence, le calendrier de remboursement fixé. Ce produit est offert, par exemple, par Confianza au Pérou. Confianza offre aux clients des crédits dont les remboursements sont personnalisés mais adopte des mesures très sévères contre les clients en défaut de paiement.

La flexibilité *ex-ante* caractérise aussi les plans d'épargne dans lesquels la fréquence du régime de dépôt et sa durée sont personnalisées pour le client. L'IMF indien Vivekananda Sevakendra Sishu Uddyon (VSSU) offre des plans d'épargne avec des dépôts fixes qui peuvent être faits sur base quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle. L'échéance varie de 1 à 6 ans. Les produits d'épargne proposés par VSSU offrent une flexibilité *ex-ante* car le client peut choisir le plan d'épargne qui lui correspond le mieux en premier lieu. Les contrats avec une flexibilité *ex-ante* déterminent les transactions à exécuter à l'avenir. Ces contrats ne sont pas liés aux événements futurs. Les transactions ne s'adaptent pas à des pertes de revenus inattendues ou des urgences médicales. Quels que soient les événements futurs, les clients devraient suivre un chemin unique de transaction.

Les contrats flexibles *ex-ante* – tels que les prêts saisonniers ou les plans d'épargne personnalisés – sont utiles pour traiter des irrégularités de trésorerie, mais pas pour faire face à l'incertitude. Les contrats flexibles *ex-ante* sont *de facto* un engagement complet dans le sens où ils permettent un chemin unique de consommation. Pour cette raison, la flexibilité *ex-ante* peut être extrêmement précieuse pour les pauvres, car elle les oblige à payer à des échéances préétablies, qui sont fixées en fonction des besoins de trésorerie individuels. La flexibilité *ex-ante* pourrait aussi être plus facile à mettre en place dans les institutions de microfinance car cela évite à ces dernières de faire face à des problèmes graves de discipline, de risque de liquidité et de problèmes de fraude du personnel.

Dans le cas des produits flexibles *ex-post*, les transactions sont fixées à l'avance, mais il est possible de les reprogrammer *ex-post*, comme la renégociation d'un crédit après un choc. La *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives* (BAAC), en Thaïlande, offre la possibilité à ses clients de « sauter » des paiements en cas de force majeure. Pour éviter les défauts de paiement « stratégiques » par les emprunteurs, BAAC envoie son per-

sonnel sur le terrain afin de vérifier leur situation actuelle et la cause réelle du défaut.

Des dispositifs financiers informels peuvent offrir une flexibilité *ex-post* aux communautés locales. Cependant, ils sont pour la plupart peu fiables et peu performants, offrant une variété limitée de services financiers. Lier les fournisseurs de services financiers formels et informels pourrait améliorer ce service en combinant les forces de deux types d'institution (Pagura et Kirsten, 2006). C'est le raisonnement sur lequel repose le partenariat entre les collecteurs susu et la banque Barclays au Ghana.

Les collecteurs susu sont une forme traditionnelle de finance pratiquée en Afrique de l'Ouest depuis plus de trois siècles. Elle est particulièrement diffusée au Ghana, où il existe plus de 4000 collecteurs susu, dont chacun possède entre 400 et 2000 clients. Les collecteurs susu agissent comme de mini-banquiers mobiles, collectant un montant d'argent prédéterminé auprès de chaque client sur une base quotidienne ou hebdomadaire pendant une période convenue, généralement un mois. À la fin de la période, l'épargne accumulée est rendue au déposant, moins une petite commission pour les services (généralement équivalente au dépôt d'une journée). Les services d'épargne offerts par les collecteurs susu aux communautés locales au Ghana offrent une flexibilité *ex-post* car ils permettent des changements dans les termes du contrat informel pour s'adapter aux circonstances rencontrées par le client. Ils favorisent la discipline financière à travers la visite quotidienne des collecteurs au domicile des clients. Un contrôle rapproché des clients est possible grâce à la proximité physique et culturelle des collecteurs susu avec l'économie locale et avec leur clientèle; cela décourage les clients de se dérober à leurs engagements, ce qui a pour effet de renforcer la discipline financière.

Les contrats flexibles *ex-post* – tels que la renégociation de prêts ou le rééchelonnement d'un plan d'épargne – offrent la possibilité de se couvrir en cas de chocs. D'une part, les transactions sont déterminées

*ex-ante*, ce qui est utile pour planifier, organiser les ressources, fixer un point de référence et s'habituer aux délais, afin d'instiller de la discipline. D'autre part, les transactions sont adaptées *ex-post* aux flux de trésorerie futurs. Les coûts pour les IMF dépendent du type de chocs – agrégés ou idiosyncrasiques.

Enfin, dans le cas des produits totalement flexibles, les transactions ne sont pas fixées à l'avance. C'est le cas, par exemple, d'une ligne de crédit ou d'un compte d'épargne liquide, où les clients fixent à chaque fois les dates et les montants de leurs transactions financières. Les contrats totalement flexibles offrent le plus haut degré de flexibilité à leurs clients. Limiter l'accès aux fonds, en plaçant son argent à la banque et « loin du domicile », peut aider à éviter la tentation de le dépenser (Dupas et Robinson, 2013).

*SafeSave* est une institution de microfinance qui propose des produits de micro-épargne et de microcrédit totalement flexibles aux habitants des taudis de Dhaka, au Bangladesh (Rutherford, 2011). *SafeSave* offre des comptes d'épargne qui permettent aux clients de déposer et retirer de l'argent sans aucune restriction de date et de montant. Les clients peuvent, en outre, contracter un prêt dont le montant ne doit pas excéder trois fois le montant de leur épargne. Le remboursement est totalement flexible, sans échéance fixe, mais un nouveau crédit ne peut être sollicité que lorsque le précédent a été totalement remboursé. Pour encourager ses clients à rembourser et à épargner de l'argent, *Safe-Save* utilise des « collecteurs de paiements » qui rendent visite aux clients chaque jour dans leur habitation ou sur leur lieu de travail. Ces comptes d'épargne et de crédit sont uniques en microfinance, à la fois parce qu'ils combinent épargne et crédit, et par la grande flexibilité qu'ils offrent aux clients.

Laureti (2013) examine l'usage des comptes d'épargne et de crédit par les clients de *SafeSave*. Parmi les 16 076 clients de *SafeSave*, il apparaît que 59% ont simultanément des emprunts à taux d'intérêt élevés et de l'épargne liquide à faible rendement. Ce comportement semble irra-



tionnel : des agents rationnels utiliseraient leurs fonds liquides disponibles pour rembourser leur prêt. Les auteurs (Telyukova, 2013) qui ont utilisé des données collectées dans des pays développés montrent que le besoin de liquidité peut expliquer ce comportement irrationnel chez les clients riches. Nous vérifions si cette même explication peut être également valable chez les clients pauvres dans les pays en développement. Nos résultats semblent indiquer que le besoin de liquidité n'est pas la raison pour laquelle les pauvres épargnent et empruntent simultanément. Les pauvres ont des besoins relativement différents de ceux des riches. Les pauvres ont plus d'incertitudes que les riches et ont de plus fortes contraintes en matière d'emprunt (Collins *et al.*, 2009) ; ils ont des problèmes de discipline plus importants que les riches ; enfin, ils ne peuvent pas se permettre de disposer d'épargne liquide par précaution (Jalan et Ravallion, 2001).

Ces résultats soulèvent une question : pourquoi les pauvres épargnent-ils et empruntent-ils simultanément ? Sont-ils confrontés à un danger plus grand que l'incertitude ? Nous explorons d'autres explications possibles ; nous favorisons notamment la théorie selon laquelle ils agissent ainsi pour éviter les sollicitations de la part de leurs proches (*escaping forced solidarity*) (Baland *et al.*, 2011).

## **Conclusion**

L'offre de produits financiers flexibles correspond aux besoins sociaux de personnes pauvres principalement pour deux raisons. Premièrement, elle leur permet de se prémunir d'éventuels chocs défavorables, tels que des inondations, des famines saisonnières, la maladie, le vol, la perte de patrimoine, la volatilité des revenus, etc. (Shoji, 2010 ; Khandker *et al.*, 2012). Il est difficile de faire face à ces phénomènes incertains. Les personnes pauvres recourent surtout à des instruments d'assurance informels, tels que des prêts ou des transferts d'argent de membres de la famille ou d'amis, mais ces instruments sont inefficaces. Dans ce contexte, les produits flexibles d'épargne et de crédit sont utiles car ils

permettent aux pauvres de mieux se prémunir contre les chocs. Deuxièmement, la flexibilité des produits les aide dans la gestion courante de leur argent. Elle réduit le stress financier et contribue, en conséquence, à leur état de santé (Field *et al.*, 2012). La flexibilité améliore également la capacité à respecter les échéances de paiement et réduit le risque de surendettement (Schicks, 2013). Les remboursements flexibles de prêts encouragent les investissements dans les entreprises à haut rendement et augmentent les profits (Field *et al.*, 2013).

Puisque les produits flexibles répondent aux besoins des clients pauvres, ils ont aussi un impact positif sur la performance sociale et financière des IMF. Récemment, on a observé du côté des IMF une tendance à s'éloigner de leur mission en proposant leurs produits à des clients de moins en moins pauvres – on parle alors de « dérive de mission » (mission drift) (Armendariz et Szafarz, 2011). Ce phénomène s'est accéléré en raison de la forte concurrence entre les IMF et de la commercialisation du secteur de la microfinance (McIntosh *et al.*, 2005; Hudon et Traca, 2011). Par ailleurs, des études ont prouvé qu'il existe un compromis entre la performance sociale et la performance financière des IMF (Hermes et Lensink, 2007). Dans ce contexte, les produits financiers flexibles – qui répondent aux besoins des clients pauvres – peuvent aider les IMF à poursuivre leurs objectifs sociaux et financiers, c'est-à-dire avoir un impact social tout en étant financièrement viables à long terme.

Pour les recherches futures, nous pensons qu'il est important de bien comprendre l'impact des produits flexibles sur les clients et les IMF. Bien que des produits financiers tels que *SafeSave* semblent prometteurs, il n'y a pas de résultats empiriques rigoureux démontrant leur succès. Du côté de la demande, les recherches futures peuvent examiner si des produits flexibles sont préférables à une voie alternative pour couvrir les chocs – nous pensons au partage informel du risque ou aux contrats d'assurance formels. À cet égard, une question ouverte est de savoir comment les produits flexibles interagissent avec d'autres produits financiers formels et informels, et s'ils sont complémentaires ou s'ils se substituent l'un à

l'autre. Du côté de l'offre, les recherches futures devraient documenter les coûts de la flexibilité des produits pour les IMF. Il serait intéressant aussi de déterminer dans quelle mesure des innovations telles que *Safe-Save* sont spécifiques au contexte ; de vérifier si elles peuvent être introduites à large échelle sans problèmes, ou si ces modèles sont (financièrement) durables à long terme.

Les pauvres ont besoin d'une gamme de services financiers pour faire face aux chocs, pour gérer les transactions au jour le jour, pour saisir les opportunités d'affaires, entre autres. La microfinance est utilisée pour offrir des produits standardisés et rigides. Pour réussir à atteindre les pauvres, les IMF devraient se concentrer sur l'offre de produits qui répondent aux besoins des pauvres. La conception de produits, par conséquent, devient un sujet très important. Aujourd'hui, nous ne savons pas (ou peu) si la flexibilité du produit en microfinance est en voie d'améliorer le bien-être et quels en sont les coûts et les avantages. Nous espérons que cet article contribuera à combler cette lacune.

## Références

- Amador, M., I. Werning et G.-M. Angeletos (2006), « Commitment vs. Flexibility », *Econometrica*, 74(2), 365–396.
- Anagol, S., A. Etang et D. Karlan (2012), « Continued Existence of Cows Disproves Central Tenets of Capitalism », Working Paper.
- Angeletos, G.-M., D. Laibson, A. Repetto, J. Tobacman et S. Weinberg (2001), « The Hyperbolic Consumption Model: Calibration, Simulation, and Empirical Evaluation », *Journal of Economic Perspectives*, 15(3), 47–68.
- Armendáriz, B. et A. Szafarz (2011), « On Mission Drift of Microfinance Institutions », dans *The Handbook of Microfinance*, B. Armendáriz et M. Labie (Eds.), London and Singapore: World Scientific Publishing, 341–366.

- Ashraf, N., D. Karlan et W. Yin (2006), «Tying Odysseus to the Mast: Evidence from a Commitment Savings Product in the Philippines», *Quarterly Journal of Economics*, 121(2), 635–672.
- Baland, J.-M., C. Guirkinger et C. Mali (2011), «Pretending to Be Poor: Borrowing to Escape Forced Solidarity in Cameroon», *Economic Development and Cultural Change*, 60(1), 1–16.
- Banerjee, A. et E. Duflo (2011), «Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty», New York: PublicAffairs.
- Banerjee, A. et S. Mullainathan (2010), «The Shape of Temptation: Implications for the Economic Lives of the Poor», NBER Working Paper No.15973.
- Bauer, M., J. Chytilova et J. Morduch (2012), «Behavioral Foundations of Microcredit: Experimental and Survey Evidence from Rural India», *American Economic Review*, 102(2), 1118–1139.
- Bernheim, B.D., D. Ray et S. Yeltekin (2013), «Poverty and Self-Control», NBER Working Paper No. 18742.
- Bertrand, M., S. Mullainathan et E. Shafir (2004), «A Behavioral-Economics View of Poverty», *American Economic Review*, 94(2), 419–423.
- Beshears, J., J. Choi, D. Laibson, B. Madrian et J. Sakong (2011), «Self-Control and Liquidity: How to Design a Commitment Contract», RAND Working Paper Series WR-895-SSA.
- Bond, P. et G. Sigurdsson (2013), «Commitment Contracts», Working Paper, University of Pennsylvania.
- Choi, J.J., D. Laibson et B.C. Madrian (2011), «\$100 Bills on the Sidewalk: Suboptimal Investment in 401 (k) Plans», *Review of Economics and Statistics*, 93(3), 748–763.
- Collins, D., J. Morduch, S. Rutherford et O. Ruthven (2009), «Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day», Princeton: Princeton University Press.

- Dubois, P., A. de Janvry et E. Sadoulet (2012), «Effects on School Enrollment and Performance of a Conditional Cash Transfer Program in Mexico», *Journal of Labor Economics*, 30(3), 555–589.
- Dupas, P. et J. Robinson (2013), «Why don't the Poor Save More? Evidence from Health Savings Experiments», *American Economic Review*, 103(4), 1138–71.
- Field, E., R. Pande, J. Papp et N. Rigol (2013), «Does the Classic Microfinance Model Discourage Entrepreneurship among the Poor? Experimental Evidence from India», *American Economic Review*, 103(6), 2196–2226.
- Field, E., R. Pande, J. Papp et Y.J. Park (2012), «Repayment Flexibility can Reduce Financial Stress: a Randomized Control Trial with Microfinance Clients in India», *PLoS One* 7(9), e45679.
- Hermes, N. et R. Lensink (2007), «The Empirics of Microfinance: What do We Know?» *Economic Journal*, 117(517), F1–F10.
- Hudon, M. et D. Traca (2011), «On the Efficiency Effects of Subsidies in Microfinance: An Empirical Inquiry», *World Development*, 39(6), 966–973.
- Jalan, J. et M. Ravallion (2001), «Behavioral Responses to Risk in Rural China», *Journal of Development Economics*, 66(1), 23–49.
- Khandker, S.R., M.B. Khalily et H.A. Samad (2012), «Seasonal Hunger and its Mitigation in North-West Bangladesh», *Journal of Development Studies*, 48(12), 1750–1764.
- Laibson, D. (1997), «Golden Eggs and Hyperbolic Discounting», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (2), 443–478.
- Laureti, C. (2013), «What Use for Flexible Microsavings? Lessons from *SafeSave*», FERDI Policy Brief No. 75.
- Laureti, C. et M. Hamp (2011), «Innovative Flexible Products in Microfinance», *Savings and Development*, 35(1), 97–129.
- Madrian, B.C. et D.F. Shea (2001), «The Power of Suggestion: Inertia in 401 (k) Participation and Savings Behavior», *Quarterly Journal of Economics*, 116(4), 1149–1187.

- McIntosh, C., A. de Janvry et E. Sadoulet (2005), «How Rising Competition Among Microfinance Institutions Affects Incumbent Lenders», *Economic Journal*, 115(506), 987–1004.
- Morduch, J. (2010), «Borrowing to Save», *Journal of Globalization and Development*, 1(2), (Online).
- Mullainathan, S. et E. Shafir (2009), «Savings Policy and Decision-Making in Low-Income Households», dans *Insufficient Funds: Savings, Assets, Credit, and Banking among Low-Income Households*, M.S. Barr and R.M. Blank (Eds.), New York: Russell Sage Foundation, 121–145.
- O'Donoghue, T., et M. Rabin (1999), «Doing It Now or Later», *American Economic Review*, 89(1), 103–124.
- Ozdenoren, E., S.W. Salant et D. Silverman (2012), «Willpower and the Optimal Control of Visceral Urges», *Journal of the European Economic Association*, 10(2), 342–368.
- Pagura, M. et M. Kirsten (2006), «Formal-Informal Financial Linkages: Lessons from Developing Countries», *Small Enterprise Development*, 17(1), 16–29.
- Rutherford, S. (2000), «The Poor and Their Money», New Delhi: Oxford University Press.
- Rutherford, S. (2011), «Boosting the Poor Capacity to Save: A Note on Instalment Plans and their Variants», dans *The Handbook of Microfinance*, B. Armendáriz et M. Labie (Eds.), London and Singapore: World Scientific Publishing, 517–536.
- Schicks, J. (2013), «The Sacrifices of Micro-Borrowers in Ghana—A Customer-Protection Perspective on Measuring Over-Indebtedness», *Journal of Development Studies* 49(9), 1238–1255.
- Shoji, M. (2010), «Does Contingency Repayment in Microfinance Help the Poor during Natural Disaster?» *Journal of Development Studies*, 46(2), 191–210.
- Spears, D. (2011), «Economic Decision-Making in Poverty Deplets Behavioral Control», *B.E. Journal of Economic Analysis and Policy*, 11(1).

- Telyukova, I.A. (2013), «Household Need for Liquidity and the Credit Card Debt Puzzle», *Review of Economic Studies*, 80, 1148–1177.
- Thaler, R.H. et S. Benartzi (2004), «Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving», *Journal of Political Economy*, 112(1), 164–187.