UNIVERSITÉ PARIS - DAUPHINE

ÉCOLE DOCTORALE de DAUPHINE (EDD)
Laboratoire d'Économie de Dauphine (LEDa-SDFi)

N° attribué par la bibliothèque |__|__|__|__|__|__|__|__|__|__|__|

LA MICROFINANCE : QUELLES LEÇONS TIRÉES DES EXPÉRIENCES DES PAYS EN DÉVELOPPEMENT ?

THÈSE

Pour l'obtention du titre de

DOCTEUR EN SCIENCES ÉCONOMIQUES

(Arrêté du 7 août 2006)

Présentée et soutenue publiquement par

Wassini ARRASSEN

Le 4 juillet 2013

JURY

Directeur de thèse : **Monsieur Sanvi AVOUYI-DOVI**
Professeur associé à l'Université Paris-Dauphine
Conseiller à la Banque de France

Rapporteurs : **Madame Hélène RAYMOND-FEINGOLD**
Professeur à l'Université de Paris Ouest Nanterre

Monsieur Olivier DARNÉ
Professeur à l'Université de Nantes

Suffragants : **Monsieur Joël MÉTAIS**
Professeur à l'université Paris-Dauphine

Monsieur Vladimir BORGY
Docteur en sciences économiques
Chef de service à la Banque de France

Monsieur Edouard FUNK
Docteur en sciences économiques
Direction des Risques Groupe Crédit Agricole SA

L'Université Paris-Dauphine n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

« AUX HOMMES ET AUX FEMMES
QUI S'AQUITTENT DE L'AUMONE,
A CEUX QUI FONT UN BEAU PRET A DIEU,
DIEU LEUR RENDRA AVEC ABONDANCE ;
ILS RECEVRONT UNE GENEREUSE RECOMPENSE [*] »

Le CORAN
Sourate « Al Hadid » – Le Fer – (18e Verset)

[*] Traduit de l'arabe par Denise Masson, Gallimard, 1967 (Bibliothèque de la Pléiade).

Remerciements

La thèse de doctorat est généralement décrite comme un long parcours en solitaire. Pour ma part, même s'il est vrai que les moments de solitude ont existé, je dois avouer que de nombreuses personnes ont participé à l'aboutissement de mes recherches. Je tiens donc à remercier, toutes celles et tous ceux qui, de près ou de loin, y ont contribué.

Mes plus vifs remerciements s'adressent à Monsieur Sanvi AVOUYI-DOVI pour son œil critique, son intransigeance, ainsi que sa disponibilité en dépit d'une grande charge de travail. Merci infiniment de m'avoir tant apporté !

Je remercie Madame Hélène RAYMOND-FEINGOLD et Monsieur Olivier DARNÉ qui m'ont fait l'honneur d'être les rapporteurs de ma thèse.

Je remercie vivement Messieurs Joël MÉTAIS et Vladimir BORGY pour leurs conseils et suggestions pertinentes, à l'issue de ma pré-soutenance. Je les remercie aussi d'avoir accepté de participer à mon jury de soutenance.

Monsieur Edouard FUNK a bien voulu participer à mon jury. Je l'en remercie chaleureusement.

Merci aux collaborateurs de M. AVOUYI-DOVI pour leur accueil chaleureux ; Virginie FAJON en particulier pour ses conseils et relectures.

Je suis reconnaissant envers les membres du SDFi pour leur soutien moral et matériel, et leurs encouragements.

Un grand merci à tous mes amis et collègues pour leur aide et présence dans les moments difficiles.

Je remercie de tout mon cœur ma famille : ma mère Rabha, mes sœurs Nounja et Néghéla, et mes frères Yamani et Marwane, pour leur amour, leur soutien, leur compréhension et leur présence au quotidien. Cette thèse leur est naturellement dédiée.

Merci également à Meriem pour son amour, son soutien sans faille et sa patience.

Enfin, je dédie ce travail à la mémoire de mon père, Mohamed et ma grand-mère Habiba, pour m'avoir transmis l'amour du travail, la persévérance et la patience ; des valeurs qui étaient aussi les leurs.

A mon frère Yamani

Envers qui j'ai une grande dette…

Abréviations et sigles

ADIE : Association pour le Droit à l'Initiative Economique

AECID : Agence Espagnole de Coopération Internationale pour le Développement

AEP : Asie de l'Est et Pacifique

AIMS : Assessing the Impact of Microenterprise Services

ALC : Amérique Latine et Caraïbes

AS : Asie du Sud

ASA : Association for Social Advancement

AsF : Autosuffisance financière

AsO : Autosuffisance opérationnelle

ASS : Afrique subsaharienne

BAAC : Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives

BCEAO : Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest

BERD : Banque Européenne pour la reconstruction et le développement

BRAC : Bangladesh Rural Advancement Committee

BRI: Bank Rakyat Indonesia

CERISE : Comité d'Echange de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-crédit

CGAP : Consultative Group To Assist the Poor

CICM : Centre international du Crédit Mutuel

CMA/AOC : Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre

EEAC : Europe de l'Est et Asie Centrale

FOGARIM : Fonds de Garantie pour les Revenus Irréguliers et Modestes

IFD : Institution Financière de Développement

IFNB : Institution financière Non bancaire

IIM : Intermédiaire d'Investissement en Microfinance

Imf : Institution de microfinance

IPC : Internationale Projekt Consult (cabinet de conseil allemand)

IPS : Indice de Portée Sociale

ISR : Investissement Socialement Responsable

KfW : Kreditanstalt für Wiederaufbau (Établissement de crédit pour la reconstruction, Allemagne)

MANOVA : Multivariate Analysis of Variance (analyse multivariée de la variance)

MBB : MicroBanking Bulletin

MIX: Microfinane Information eXchange

MOAN: Moyen Orient et Afrique du Nord

ONG: Organisation Non Gouvernementale

OPIC : Overseas Private Investment Corporation (États-Unis)

PAMIGA : Participatory Microfinance Group for Africa (Groupe Microfinance Participative pour l'Afrique)

PaR : Portfolio at Risk (Portefeuille en risque)

PAT : Poverty Assessment Tool

PEF : Part des Emprunteurs Femmes

PF : Performance Financière

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PPA : Parité de Pouvoir d'Achat

PPI : Progress out of Poverty Index

PS : Performance Sociale

RNB : Revenu National Brut

RoA : Return on Assets (rendement des actifs)

RoE : Return on Equity (rendement des fonds propres)

SDI : Subsidy Dependence Index (indice de dépendance des subventions)

SDID : Société de Développement International Desjardins

SEEP : Small Enterprise Education and Promotion

SFI : Société Financière Internationale (Banque mondiale)

SPI : Social Performance Indicator

SPTF : Social Performance Task Force

TEG : Taux Effectif Global

TPE : Très Petite Entreprise

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UEMOA : Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine

USAID : United States Agency for International Development

VIM : Véhicule d'Investissement en Microfinance

WDI : World Developement Indicators (indicateurs de développement, Banque mondiale)

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE 19

Bibliographie 28

CHAPITRE 0 : CONCEPTS ET DEFINITIONS 31

Introduction 32

I. LA MICROFINANCE 34

1. Les produits et services de microfinance 34

1.1. Les produits de base 35

1.2. Les autres produits et services 40

2. Les Institutions de microfinance (Imf) 42

2.1. Le modèle des coopératives et des mutuelles 43

2.2. Le modèle des associations et ONGs 44

2.3. Le modèle des banques (banques de microfinance ou microbanques) 45

2.4. Le cas des Institutions financières non bancaires (IFNBs) 46

3. Les principaux autres intervenants 46

3.1. L'État et les pouvoirs publics 46

3.2. Les organismes d'appui 49

3.3. Les bailleurs de fonds 50

II. LA MICROFINANCE : UNE EVOLUTION CONTROVERSEE 55

1. Les objectifs des Imf 55

1.1. La viabilité financière 55

1.2. La mission sociale 58

2. Le schisme de la microfinance 60

2.1. L'approche *welfariste* 61

2.2. L'approche institutionnaliste 61

3. La commercialisation 63

3.1. Les articulations de la microfinance avec le secteur bancaire 63

3.2. La commercialisation et la responsabilité sociétale 67

III. LA MICROFINANCE A L'EPREUVE DE LA PERFORMANCE 69

1. L'évaluation des Imf 70

1.1. La mesure de la performance financière 70

1.2. La mesure de la performance sociale 75

2. L'évaluation des effets de la microfinance : un exercice délicat 80

2.1. Le biais de placement 80

2.2. Le biais de sélection 81

3. Les méthodes d'évaluation 82

3.1. Les méthodes d'évaluation de type « groupes appariés » 82

3.2. Le cas de l'approche transversale : les méthodes AIMS/SEEP 84

Conclusion **86**

Bibliographie **88**

CHAPITRE 1 : BREVE PRESENTATION DES FONDEMENTS THEORIQUES DE LA MICROFINANCE ET DES APPLICATIONS RECENTES **93**

Introduction **94**

I. LA MICROFINANCE COMME INNOVATIONS FINANCIERES 96

II. OBJECTIFS, STRATEGIES ET ARBITRAGES EN MICROFINANCE 103

III. LES EVALUATIONS D'IMPACTS DE LA MICROFINANCE 113

Conclusion **122**

Bibliographie **125**

CHAPITRE 2 : UNE VUE PANORAMIQUE SUR LES IMF DANS LE MONDE **133**

Introduction **134**

I. LES DONNEES 136

II. LA PERFORMANCE SOCIALE 138

1. L'étendue de la portée des programmes de microfinance **139**

1.1. L'évolution de l'étendue de la portée (2000-2009) 139

1.2. L'étendue de la portée en 2009 147

2. La profondeur de portée **153**

2.1. L'évolution de la profondeur de portée (2000-2009) 153

2.2. La profondeur de portée en 2009 156

III. LA PERFORMANCE FINANCIERE 160

1. La structure financière **160**

1.1. L'évolution de la structure financière (2000-2009) 161

1.2. La structure financière en 2009 164

2. Viabilité et rentabilité **166**

2.1. L'évolution de la viabilité et de la rentabilité (2000-2009) 166

2.2. Viabilité et rentabilité en 2009 173

3. La qualité du portefeuille **175**

3.1. L'évolution de la qualité du portefeuille (2000-2009) 176

3.2. La qualité du portefeuille en 2009 180

Conclusion **184**

Bibliographie **187**

Annexes **189**

CHAPITRE 3 : LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE (2000-2009) **207**

Introduction 209

I. LES DONNEES 212

II. LA PERFORMANCE SOCIALE 215

1. L'étendue de la portée 215

2. La profondeur de portée 223

III. LA PERFORMANCE FINANCIERE 230

1. La structure financière 230

2. La viabilité et la rentabilité 233

3. La qualité du portefeuille 241

Conclusion 247

Bibliographie 249

Annexes 251

CHAPITRE 4 : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET SOCIALE DES IMF DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE 267

Introduction 268

I. LE MODELE 269

II. LES RESULTATS EMPIRIQUES 275

1. Les données 275

1.1. Les variables endogènes 276

1.2. Les variables explicatives 277

1.3. Statistiques descriptives 278

2. Les estimations 279

2.1. Les déterminants des performances financière et sociale 279

2.2. Les arbitrages stratégiques et la déviation de la mission sociale 283

Conclusion 287

Bibliographie 291

CHAPITRE 5 : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET SOCIALE DES IMF DE L'AMERIQUE LATINE ET CARAÏBES 294

Introduction 295

I. LE MODELE 297

II. LES RESULTATS EMPIRIQUES 303

1. Les données 303

1.1. Les variables endogènes 304

1.2. Les variables explicatives 305

1.3. Statistiques descriptives 306
2. Les estimations 307
2.1. Les déterminants des performances financière et sociale 307
2.2. Les arbitrages stratégiques et la déviation la mission sociale 312

Conclusion 318

Annexes 321

Bibliographie 325

CONCLUSION GENERALE 329

Liste des encadrés

CHAPITRE 0 : CONCEPTS ET DEFINITIONS 31

Encadré 1 : Le rôle des investisseurs transfrontaliers pendant la récession 54
Encadré 2 : Les indicateurs de rentabilité et de viabilité 71
Encadré 3 : L'indice de dépendance à l'égard des subventions 73
Encadré 4 : Les méthodes quasi-expérimentales d'évaluation d'impact 83

Liste des tableaux

CHAPITRE 2 : UNE VUE PANORAMIQUE SUR LES IMF DANS LE MONDE 133

Tableau 1 : Distribution des Imf par région et par statut juridique en 2009 136
Tableau 2 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par région en 2009 148
Tableau 3 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par statut juridique en 2009 149
Tableau 4 : Part des emprunteurs femmes par région et par statut juridique en 2009 157
Tableau 5 : Indicateurs de profondeur de portée par région en 2009 158
Tableau 6 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique en 2009 159
Tableau 7 : Structure financière par région en 2009 164
Tableau 8 : Structure financière par statut juridique en 2009 165
Tableau 9 : Rendement de l'actif par région et par statut juridique en 2009 174
Tableau 10 : Portefeuille en risque par région et par statut juridique en 2009 181
Tableau 11 : Taux de radiation de créances par région et par statut juridique en 2009 182

CHAPITRE 3 : LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE (2000-2009) 207

Tableau 1 : Nombre d'Imf par région (2000-2009) 212
Tableau 2 : Nombre d'Imf par statut juridique (2000-2009) 213
Tableau 3 : Distribution des Imf par région et par statut juridique en 2009 214
Tableau 4 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par région en 2009 220
Tableau 5 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par statut juridique en 2009 221

Tableau 6 : Part des emprunteurs femmes par région et par statut juridique en 2009 227
Tableau 7 : Indicateurs de profondeur de portée par région en 2009..... 228
Tableau 8 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique en 2009..... 229
Tableau 9 : Structure financière par région en 2009..... 232
Tableau 10 : Structure financière par statut juridique en 2009 232
Tableau 11 : Autosuffisance opérationnelle par région et par statut juridique en 2009..... 239
Tableau 12 : Rendement de l'actif par région et par statut juridique en 2009 240
Tableau 13 : Portefeuille en risque par région et par statut juridique en 2009..... 245
Tableau 14 : Taux radiation des créances par région et par statut juridique en 2009 246

CHAPITRE 4 : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET SOCIALE DES IMF DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE 267

Tableau 1: Définition des variables 274
Tableau 2.1 : Corrélations entre les variables explicatives..... 278
Tableau 2.2 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)..... 278
Tableau 2.3 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)..... 279
Tableau 3 : Les Performances financière et sociale -Effets aléatoires (Robust)-..... 281
Tableau 4 : Analyse de la déviation de la mission sociale -Effet technique de prêt-..... 284
Tableau 5 : Analyse de la déviation de la mission sociale -Effet statut juridique- 285
Tableau 6 : Analyse de la déviation de la mission sociale -Effet région- 287

CHAPITRE 5 : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET SOCIALE DES IMF DE L'AMERIQUE LATINE ET CARAÏBES 294

Tableau 1: Définition des variables 302
Tableau 2.1 : Corrélations entre les variables explicatives..... 306
Tableau 2.2 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)..... 306
Tableau 2.3 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)..... 307
Tableau 3 : Les performances financière et sociale des Imf de l'ALC -Effets aléatoires (Robust)-..... 308
Tableau 4 : Analyse du lien PF/PS des Imf de l'ALC par technique de prêt..... 314
Tableau 5 : Analyse du lien PF/PS des Imf de l'ALC par statut juridique 316
Tableau 6 : Analyse du lien PF/PS des Imf de l'ALC par zone géographique 318

Liste des graphiques

CHAPITRE 0 : CONCEPTS ET DEFINITIONS 31

Graphique 1.1 : Performances sociales (médianes) du Bénin en 2010 77
Graphique 1.2 : Performances sociales détaillées (médianes) des Imf du Bénin en 2010 77

CHAPITRE 1 : BREVE PRESENTATION DES FONDEMENTS THEORIQUES DE LA MICROFINANCE ET DES APPLICATIONS RECENTES 93

Graphique 1 : Les stratégies des Imf 107

CHAPITRE 2 : UNE VUE PANORAMIQUE SUR LES IMF DANS LE MONDE 133

Graphique 1.1 : Nombre d'emprunteurs actifs par région 139
Graphique 1.2 : Encours bruts de prêts par région 140
Graphique 2.1 : Nombre d'épargnants par région 141
Graphique 2.2 : Dépôts par région 142
Graphique 3.1 : Nombre d'emprunteurs actifs par statut juridique 144
Graphique 3.2 : Encours bruts de prêts par statut juridique 145
Graphique 4.1 : Nombre d'épargnants par statut juridique 146
Graphique 4.2 : Dépôts par statut juridique 147
Graphique 5 : Étendue de la portée et volume d'activité par région et statut en 2009 151
Graphique 6 : Vingt plus grandes Imf par l'encours brut de prêts en 2009 152
Graphique 7 : Indicateurs de profondeur de portée par région 153
Graphique 8 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique 155
Graphique 9 : Structure financière par région 162
Graphique 10 : Structure financière par statut juridique 163
Graphique 11 : Indicateurs de performance financière par région 167
Graphique 12 : Indicateurs du compte de résultat par région 169
Graphique 13 : Indicateurs de performance financière par statut juridique 170
Graphique 14 : Indicateurs du compte de résultat par statut juridique 172
Graphique 15 : Indicateurs de qualité du portefeuille par région 177
Graphique 16 : Indicateurs de qualité du portefeuille par statut juridique 179

CHAPITRE 3 : LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE (2000-2009) 207

Graphique 1 : Nombre de bénéficiaires de microfinance par région 215
Graphique 2 : Volume d'activité par région 217
Graphique 3 : Nombre de bénéficiaires de microfinance par statut juridique 218
Graphique 4 : Volume d'activité par statut juridique 219
Graphique 5 : Vingt plus grandes Imf par l'encours brut de prêts en 2009 222
Graphique 6 : Indicateurs de profondeur de portée par région 224
Graphique 7 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique 225
Graphique 8 : Structure financière par statut juridique 231
Graphique 9 : La performance financière en Afrique Subsaharienne 233
Graphique 10 : Indicateurs de performance financière par statut juridique 235
Graphique 11 : Indicateurs du compte de résultat par région 236
Graphique 12 : Indicateurs du compte de résultat par statut juridique 237
Graphique 13 : Indicateurs de qualité du portefeuille par région 242
Graphique 14 : Indicateurs de qualité du portefeuille par statut juridique 244

INTRODUCTION GENERALE

La microfinance a émergé dans un contexte de changement de paradigme du financement du développement. En effet, les programmes d'ajustement structurel et la libéralisation financière ne suffisent pas à éradiquer la pauvreté dans les pays en développement [1]. La notion de pauvreté sur laquelle ils reposent est dépassée. Ceci se traduit par une remise en cause des postulats théoriques qui accordent à la croissance une grande capacité de réduction de la pauvreté et d'amélioration du bien-être social (Dollar et Kraay, 2002). La pauvreté définie en termes de « capacités [2]» et d'opportunités économiques (Sen, 2005 ; Demirgüç-Kunt et Levine, 2008), appelle à des politiques plus volontaristes qui dépassent le simple encouragement de la croissance ; elle requiert des interventions plus ciblées et qui accordent une place de premier plan aux actions collectives, ouvertes à la société civile (organisations non gouvernementales – ONGs –, organisations caritatives, associations, etc.).

De ce point de vue, la microfinance est un outil de premier plan. Les innovations financières liées à la microfinance permettent de jeter un pont entre des pratiques économiques et financières informelles et le système financier formel (De Soto, 2000 ; Ray, 2008).

Par exemple, les ONGs, pionnières en microfinance, sont de petites structures qui ont mis à profit la proximité géographique, sociale et culturelle, pour mettre en place des incitations réduisant les problèmes d'agence [3]. Les mécanismes sur lesquelles elles s'appuient garantissent des taux de remboursement pouvant atteindre 98 % dans les institutions les plus performantes (Armendáriz et Morduch, 2010). Dans ces institutions, l'accès au crédit est souvent conditionné par la scolarisation des enfants ainsi que la participation à des

[1] Il s'agit de politiques, nées de la théorie du *trickle down* visant le rétablissement des équilibres macroéconomiques et financiers internes et externes, par la correction des distorsions de prix et par la mise en œuvre de réformes budgétaires et sectorielles (Aghion et Bolton, 1997 ; Decaluwé et al., 2006). En l'absence de politiques de redistributions de richesses, ils n'ont pas eu un impact en termes de réduction de la pauvreté, ils l'auraient même aggravée, notamment en Afrique Subsaharienne.

[2] *Capabilities* au sens de Sen, c'est-à-dire l'ensemble des libertés (liberté d'entreprendre par exemple) et possibilités économiques offertes à un individu compte tenu de son état de santé, de son niveau d'éducation, de son espérance de vie, etc.

[3] Trois situations qui caractérisent les marchés de crédit imparfaits nous intéressent ici : (i) l'anti-sélection classique dont la conséquence est que plus le taux d'intérêt est élevé, plus le pool des emprunteurs est contaminé par des types risqués (Stiglitz et Weiss, 1981) ; (ii) l'aléa moral selon lequel l'emprunteur ne fait pas d'effort ex-post pour augmenter les chances de succès de son projet (Aghion et Bolton, 1997). L'aléa moral est aussi lié au risque de surendettement ; (iii) la mise en application des contrats devient un problème si l'emprunteur est tenté par le défaut stratégique (Ghosh et al., 2001).

programmes d'éducation sanitaire (vaccination), alimentaire (lutte contre la malnutrition) et financière (formation technique), dispensées lors des réunions hebdomadaires de remboursement. De ce fait, la microfinance contribue au développement financier - en favorisant l'inclusion financière - mais aussi au développement économique, humain et institutionnel [4].

Depuis son lancement dans les années 70, la microfinance a connu un développement spectaculaire : en 2011, près de 2800 Imf [5] ont soumis un rapport d'activité au *Microcredit Information eXchange* (MIX) [6]. Celles-ci, avec un portefeuille de prêts de plus de 86 milliards de dollars, couvrent plus de 90 millions d'emprunteurs actifs, et collectent des dépôts d'un montant global de 66 milliards de dollars, provenant de plus de 70 millions épargnants.

L'essor de la microfinance s'explique, en grande partie, par le soutien l'Organisation des Nations-Unies qui y voit un relais aux programmes et politiques de développement. En effet, en favorisant l'inclusion financière et la « participation » des pauvres et des exclus, la microfinance intègre la majorité des Objectifs de Développement du Millénaire annoncés par les Nations-Unies en 2000 [7].

Toutefois, la multiplication des acteurs et des approches, les profondes mutations que connaît le secteur ainsi que les scandales impliquant des Imf dans diverses régions (introduction de Banco Compartamos – Mexique – et suicides de clients de SKS en Inde), suscitent questionnements et inquiétudes. Ils ravivent également des débats dans le monde académique.

En effet, les travaux s'accordent sur le rôle de la microfinance comme outil de lutte contre la pauvreté à travers la réduction des imperfections du marché du crédit. Ils divergent, cependant, sur plusieurs points : population cible, nature et orientation des prestataires, financement, taux d'intérêt, etc. Ces questions ont longtemps divisé les défenseurs d'une

---

4 L'attribution du prix Nobel de la paix à Muhammad Yunus et à la Grameen Bank en 2006 est le signe de la contribution attendue de la microfinance à l'avancée des droits de l'homme et de la démocratie ainsi qu'au maintien de la paix.

5 Issues de six régions du monde : Afrique Subsaharienne, Amérique Latine et Caraïbes, Asie du Sud, Asie de l'Est et Pacifique, Europe de l'Est et Asie Centrale, et Moyen Orient et Afrique du Nord.

6 Le MIX est un organisme privé à but non lucratif créé par la Banque mondiale et le Groupe Consultatif d'Assistance aux Pauvres (CGAP) pour promouvoir l'échange d'informations au sein du secteur de la microfinance. La mission du MIX est d'aider à créer un marché de la microfinance, en offrant des services de collecte de données, des outils de suivi des performances et des services d'information spécialisés.

7 Ces objectifs sont : (1) réduire l'extrême pauvreté et la faim ; (2) assurer l'éducation primaire pour tous ; (3) promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes ; (4) réduire la mortalité infantile ; (5) améliorer la santé maternelle ; (6) combattre le VIH/SIDA, le paludisme et d'autres maladies ; (7) préserver l'environnement ; (9) mettre en place un partenariat mondial pour le développement.

microfinance pro-pauvres (*les welfaristes*) et les tenants de l'approche institutionnaliste, prônant l'intégration des Imf dans le système financier formel (Morduch, 2000).

Les deux approches convergent vers une redéfinition du rôle des prestataires de microfinance qui apparaissent désormais comme des institutions poursuivant un double objectif : elles doivent assurer la mission sociale et être autonomes financièrement.

Toutefois, si la performance financière est facilement mesurable, la notion de la mission sociale reste relativement vague. Ceci rend difficile l'arbitrage entre les deux objectifs ; leur hiérarchisation dépend alors du statut juridique de l'Imf, de son orientation ainsi que de son environnement géographique et socio-économique.

Ces facteurs expliquent le caractère hétéroclite des Imf comprenant : des associations, des ONGs, des banques, des mutuelles/coopératives, des Institutions financières non bancaires (IFNBs) et des banques de développement (Armendáriz et Morduch, 2010).

Bien que les Imf de type associatif (ONGs, associations de microcrédit) prédominent par leur nombre, on note une forte percée des sociétés privées (banques et IFNBs). Cette nouvelle orientation s'accompagne de la mise en place de pratiques commerciales dans les relations Imf/clients et Imf/fournisseurs. Ceci a permis de donner un nouveau souffle au secteur, en suscitant l'intérêt des marchés financiers et en favorisant l'innovation (Cull et al., 2009). Elle a aussi induit des externalités négatives :

- en amont, la commercialisation fait craindre un risque de déviation de la mission sociale (Copestake, 2007 ; Armendáriz et Szafarz, 2011), c'est-à-dire l'exclusion des plus pauvres au profit des agents relativement riches mais exclus, notamment en phase d'expansion ou dans le cadre de transformation d'Imf (Fernando, 2004) de type associatif (ONGs par exemple) en sociétés privées (Banques ou IFNBs) ;

- en aval, elle pose la question de la responsabilité sociétale des Imf vis-à-vis de leur clientèle, leur personnel, ainsi que de leur environnement (fragilisation du lien communautaire, rétention des bons clients, …).

L'orientation générale des travaux théoriques en microfinance a consisté à expliciter le fonctionnement des mécanismes sur lesquels reposent les contrats de microcrédit, dans l'optique de démontrer leur efficacité – en tant que réponse aux imperfections du marché du crédit – et d'en améliorer les effets.

La littérature empirique s'est surtout attelée à évaluer l'impact de la microfinance sur le bien-être social des bénéficiaires à travers des études expérimentales. Ces travaux mesurent l'impact de la microfinance sur la consommation, l'investissement, l'éducation, la santé et l'autonomisation des femmes. D'autres évaluations semi-expérimentales s'appuyant sur l'étude des scores, ont eu pour objectif la mesure des progrès réalisés en termes de réduction de la pauvreté. Ces travaux ont produit des résultats contrastés. Bien qu'ils ne se prêtent pas à la généralisation à cause de l'hétérogénéité des contextes, sans remettre en cause l'utilité de la microfinance, ces résultats ont permis d'introduire un peu de réalisme (pas de « miracle ») et de responsabilité (« *do not harm* ») dans le débat, loin de l'enthousiasme excessif des politiques (Banerjee et Duflo, 2011 ; 2013).

Par ailleurs, on observe l'émergence d'une littérature remettant en cause certains « pré requis » sur lesquels reposent les contrats de microcrédit : épargne préalable, calendrier de remboursement fixe, inélasticité ou faible élasticité de la demande au taux d'intérêt, etc. Ces travaux s'appuient sur les faibles taux de participation aux programmes de microfinance, constatés dans certaines zones (Crépon et al., 2011), à cause de produits jugés peu flexibles et parfois non adaptés aux besoins des populations locales.

En effet, la standardisation des contrats de microcrédit et des procédures ayant permis de créer une discipline de remboursement et de dégager des économies d'échelle, n'est plus suffisante et peut même être contreproductive dans un contexte de marchés plus saturés et concentrés ; le manque d'organisation du secteur, la faible coopération entre Imf et la concurrence, parfois déloyale, exacerbent les risques de surendettement et d'endettements croisés qui fragilisent non seulement les clients (en détériorant leur bien-être social), mais aussi la viabilité des Imf. Ces facteurs font planer le risque d'impayés (Chen et al., 2010). Cette littérature appelle au relâchement de certaines contraintes et promeut de nouveaux relais de croissance : crédit à la consommation, comptes d'épargne étiquetés, épargne pour achat de pesticides et d'engrais et microassurance pluie (Bauchet et al., 2011).

Le coût prohibitif des études expérimentales a entraîné la mise en œuvre d'une approche indirecte de mesure de la performance sociale, à travers des indicateurs et des indices spécifiques. Les travaux fondés sur cette approche se sont également penchés sur les arbitrages entre performance financière et performance sociale, auxquelles sont confrontées les Imf.

Parmi les travaux évaluant les déterminants des performances financière et sociale des Imf selon une approche comparative (Mersland et Strøm, 2008), on privilégie la confrontation entre les ONGs (approche pro-pauvres) et les sociétés privées (approche commerciale). Ces travaux ne distinguent pas les IFNBs des banques et excluent, en général, les mutuelles/coopératives de l'analyse. Or, les IFNBs et les mutuelles/coopératives sont fondées sur des modèles bien différents (respectivement) de ceux des banques et des ONGs. L'influence du type de prêt utilisé par l'Imf sur les performances financière et sociale n'a pas été suffisamment explorée. Enfin, à notre connaissance, peu de travaux ont été fondées sur une comparaison interrégionale des Imf.

Par ailleurs, les analyses de l'arbitrage performance financière/performance sociale n'ont pas non plus pris en considération les facteurs : zone géographique, forme institutionnelle et type de prêts. En outre, les conclusions relatives à l'analyse de la déviation sociale restent prudentes, car il est difficile de la déceler en présence de prêts progressifs et de subventions croisées. Conclure sans fondements à la déviation sociale peut nuire à la réputation d'une Imf vis-à-vis de ses clients, de ses bailleurs de fonds et de ses soutiens ; ceci peut aussi remettre en question sa viabilité. Les travaux les plus récents mettent en évidence les limites des indicateurs couramment utilisés et déplorent l'absence d'une analyse en termes de taux d'intérêt (Armendáriz et Szafarz, 2011).

L'étude des déterminants des performances financière et sociale des Imf, ainsi que leur relation réciproque via une approche comparative multidimensionnelle, devrait permettre d'évaluer l'influence des caractéristiques technique, institutionnelle et géographique sur le comportement des Imf. La confrontation de divers indicateurs, le croisement des résultats de plusieurs approches (descriptive et économétrique, comparative), ainsi que la prise en compte du taux d'intérêt devraient permettre de mieux appréhender la question de la déviation de la mission sociale. En plus de revisiter les principaux débats et mettre à l'épreuve les principaux résultats de la littérature, l'identification des facteurs favorisant les performances des Imf pourrait susciter des réflexions sur les moyens d'encadrer le secteur, et, plus généralement, sur la manière d'articuler la microfinance avec les politiques de lutte contre la pauvreté et celles portant sur la réduction des inégalités.

C'est l'objectif principal de cette thèse. Après une brève présentation de la microfinance (principes, acteurs, …) et une synthèse des principales avancées dans ce domaine, la thèse présente des faits stylisés, sur la microfinance dans diverses parties du monde. Cette analyse

couvre une décennie et porte sur la période allant de 2000 à 2009. Une étude approfondie de la microfinance dans le sous-continent subsaharien est également proposée. Elle sert de prélude à l'analyse économétrique des déterminants des performances financière et sociale des Imf de l'Afrique Subsaharienne ainsi qu'à l'examen des arbitrages entre les deux objectifs. Enfin, le modèle précédent est estimé également avec les données de l'Amérique Latine et Caraïbes afin de tester, entre autres, sa robustesse spatiale.

De manière plus précise, la thèse est constituée de six chapitres.

Le chapitre initial fait une brève présentation de la microfinance avec une mise en perspective des notions et concepts, ainsi que des indicateurs qui seront utilisés dans les autres chapitres de la thèse. Il se subdivise en trois parties. Dans la première partie, « la microfinance », sont présentés les produits et services financiers et non financiers, les différents modèles d'Imf, ainsi que les principaux acteurs intervenant dans le secteur. Dans la deuxième partie « la microfinance : une évolution controversée », on expose l'évolution du secteur à travers l'analyse des deux objectifs poursuivis par les Imf, les deux principales approches en microfinance, ainsi que les articulations avec le secteur bancaire. Cette partie s'achève sur la remise en cause de la commercialisation et l'émergence de la responsabilité sociétale des Imf. La troisième partie « la microfinance à l'épreuve de la performance » est consacrée à la présentation des outils d'évaluation des performances financière et sociale des Imf, ainsi que les principales méthodes d'évaluation de l'impact de la microfinance sur le terrain.

Le chapitre 1 est une revue de la littérature sur les principales avancées théoriques et les applications empiriques en microfinance à travers trois axes : (i) la microfinance comme innovations financières ; (ii) les objectifs, stratégies et arbitrages en microfinance ; (iii) les évaluations d'impact de la microfinance. Dans le premier axe, on explicite les mécanismes sur lesquels sont fondés les produits de microfinance ainsi que leurs tests empiriques. On montre que le succès d'un type de contrat dépend du contexte géographique, économique et culturel, et qu'il n y a pas a priori de modèle de microfinance sans spécificité locale. Le deuxième axe est un retour sur les principaux travaux ayant étudié le fonctionnement des Imf, la commercialisation du secteur ainsi que la déviation de la mission sociale. On y montre, entre autres, la difficulté de concilier l'objectif de mission sociale et l'objectif d'autonomie financière, les dangers de la commercialisation ainsi que la difficile identification de la déviation de la mission sociale, notamment en présence de prêt progressif ou de subvention

croisée, ainsi que la nécessité de prise en compte du contexte géographique et économique. Dans le troisième axe, les résultats des principales évaluations expérimentales de l'impact de la microfinance dans diverses parties du monde sont présentés. Ces résultats contrastés tempèrent l'enthousiasme parfois excessif des observateurs, mais prouvent que la microfinance fonctionne, parfois même à travers des canaux différents de ceux avancés dans la littérature.

Le chapitre 2 décrit la microfinance dans les régions : Afrique Subsaharienne (ASS), Asie du Sud (AS), Asie de l'Est et Pacifique (AEP), Europe de l'Est et Asie Centrale (EEAC) et Moyen Orient et Afrique du Nord (MOAN) entre 2000 et 2009. Cette analyse s'appuie sur les données d'un échantillon de 851 Imf (banques, banques rurales, IFNBs, mutuelles/coopératives et ONGs) collectées auprès de la plateforme MIX. Elle consiste en un examen de la performance sociale, à travers celui de l'étendue et la profondeur de portée, et de la performance financière via l'étude de la structure financière, la viabilité/rentabilité et la qualité du portefeuille, selon la forme institutionnelle des Imf et leur zone d'implantation. Une comparaison entre la performance en 2009 et son niveau moyen durant la période 2000-2008, permet de mettre en évidence les premiers effets de la crise actuelle sur le secteur. On note entre autres, l'influence de la zone géographique, avec une approche commerciale en ALC et EEAC, et une approche pro-pauvres en MOAN et AS. On note également l'accent mis sur l'épargne dans les banques et les mutuelles/coopératives de l'ALC et de l'ASS. Par ailleurs, l'étude montre une segmentation marquée du secteur de la microfinance avec la prédominance des banques en volume d'activité et en nombre de bénéficiaires, et celle des ONGs et des IFNBs en profondeur de portée. Les résultats montrent que si pratiquement toutes les Imf assurent leur autonomie opérationnelle, elles n'en demeurent pas moins fragiles avec une faible rentabilité, une mauvaise qualité du portefeuille et une forte dépendance des investisseurs. Enfin, en raison de leur proximité et dépendance du marché européen, les régions MOAN et EEAC font état d'un recul de l'activité et d'une recrudescence des risques suite au déclenchement de la crise.

Le chapitre 3 effectue une analyse plus détaillée des Imf de l'Afrique Subsaharienne. On y étudie la performance financière et sociale des Imf entre 2000 et 2009, selon la forme institutionnelle et la zone géographique. On intègre le découpage normatif de l'ONU du sous-continent en quatre régions : Afrique Australe, Afrique Centrale, Afrique de l'Est et Afrique de l'Ouest. Les résultats mettent en évidence une forte concentration du secteur à l'échelle institutionnelle et régionale. Les IFNBs et les banques semblent les plus dynamiques en

termes de nombre de clients et de volume d'activité. Pour ce qui concerne la performance sociale, le secteur paraît hétérogène : les banques et les mutuelles/coopératives ciblent des agents relativement aisés ; les ONGs se tournent plutôt vers les agents moins nantis, tandis que les IFNBs s'adressent au segment intermédiaire. Enfin, si les Imf de l'Afrique Subsaharienne sont globalement autonomes, elles demeurent peu rentables.

Le chapitre 4 étudie les déterminants des performances financière et sociale des Imf subsahariennes, à l'aide de la méthode des effets aléatoires appliquée sur les données de panel utilisées dans le chapitre précédent. Les équations prennent en compte notamment le statut juridique, la zone géographique de l'Imf, ainsi que la technique de prêt privilégiée. Le modèle permet également d'étudier le lien performance sociale/performance financière dans les Imf subsahariennes. On montre que les charges financières, les salaires et la qualité du portefeuille ont essentiellement une influence sur la performance financière des Imf ; que le type de prêt et la forme institutionnelle ont un impact sur la performance sociale mais n'exercent pas d'effet significatif sur la performance financière. L'étude de la relation entre les performances financière et sociale montre que la déviation de la mission sociale, relativement modérée, concerne principalement, les banques, les mutuelles/coopératives et les prêteurs individuels. Les résultats remettent en question la commercialisation et l'apparition des Imf de seconde génération dont la performance financière n'est pas significativement supérieure à celle des autres Imf, avec une profondeur de la portée bien moindre.

Dans le chapitre 5, le modèle construit et développé avec les données de l'ASS est transposé sur les données de l'ALC. En plus de constituer un « test » de robustesse du modèle, cet exercice devrait permettre d'évaluer les performances relatives de la microfinance dans la région la plus en avance dans ce domaine dans le monde (Berger et al. 2006). C'est aussi l'occasion de vérifier une éventuelle déviation de la mission sociale de la part des Imf de l'ALC. Les résultats montrent que les salaires et la qualité du portefeuille influencent significativement les performances financières et sociales des Imf de l'ALC. A contrario, la soumission à la réglementation bancaire et le statut juridique n'exercent pas ou très peu d'effets sur les performances des Imf latino-américaines, à l'exception des mutuelles/coopératives qui, à l'instar de leurs homologues de l'ASS, réalisent la pire profondeur de portée. La profondeur de portée varie essentiellement selon la technique de prêt utilisée. Ainsi, la commercialisation du secteur ne semble pas s'accompagner par une amélioration significative de la performance financière. Les tests sur le lien entre performance financière et performance sociale montrent un approfondissement généralisé de la portée à

mesure que la performance financière s'améliore. Ceci lève la confusion faite généralement entre commercialisation et déviation de la mission sociale, notamment s'agissant des Imf du continent sud-américain.

Bibliographie

Aghion P., Bolton P. (1997), A Theory of Trickle-Down Growth, *The Review of Economic Studies*, vol. 64, n°2, p. 151-172.

Armendáriz B., Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance* (2nd Ed.), MIT Press, Cambridge, MA.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011), On mission drift in microfinance institutions, in Armendáriz B., Labie M. (Eds.), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London-Singapore.

Banerjee A.V., Duflo E. (2011), *Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty*, Public Affairs, New York.

Banerjee A. V., Duflo E., Glennerster R., Kinnan C. (2013), The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation, *NBER Working Paper N° 18950.*

Bauchet J., Marshall C, Starita L., Thomas J., Yalouris A. (2011), Lattest findings from randomized evaluations of microfinance, *Access to Finance Forum, CGAP and Its Partners n°2.*

Berger M., Goldmark L., Sanabria T. M. (2006), *An Inside View of Latin American Microfinance*. Idb.

Chen G., Rasmussen S., Reille X. (2010), Croissance et vulnérabilités en microfinance, *Note Focus n° 61*, CGAP, Washington D.C.

Copestake J. (2007), Mainstreaming microfinance: social performance management or mission drift?, *World Development*, vol. 35, n° 10, p. 1721-1738.

Crépon B., Devoto F., Duflo E., Parienté W. (2011), Impact of microcredit in rural areas of Morocco: evidence from a randomized evaluation, mimeo MIT et J-Pal, Cambridge, MA.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2009), Microfinance meets the market, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 90, p. 1-30.

De Soto H. (2000), *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Black Swan.

Decaluwé B., Mourji F., Plane P. (2006), *Le Développement Face à la Pauvreté*, Réseau Analyse Economique et Développement, Economica, Paris.

Demirgüç-Kunt A., Levine R. (2008), Finance et opportunité économique, *Revue d'Economie du Développement*, n° 22, p. 5-29.

Dollar D., Kraay A. (2002), Growth is good for the poor, *Journal of Economic Growth*, vol. 7, n° 3, p. 195-225.

Fernando N. A. (2004), Micro success story? Transformation of non-government organizations into regulated financial institutions, mimeo Asian Development Bank.

Ghosh P., Mookherjee D., Ray D. (2001), *Credit Rationing in Developing Countries: An Overview of the Theory*, Basil Blackwell, London.

Mersland R., Strøm R. Ø. (2008), Performance and trade-offs in microfinance institutions – does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n° 5, p. 598–612.

Morduch J. (2000), The microfinance schism, *World Development*, vol. 28, n° 4, p. 617-629.

Ray D. (2008), Development economics, Prepared for Blume L., Durlauf s. (Eds), *The New Palgrave Dictionary of Economics.*

Sen A. (2005), Human rights and capabilities, *Journal of Human Development*, vol. 6, n° 2, p. 151-166.

Stiglitz J., Weiss A. (1981), Credit rationing in markets with imperfection information, *American Economic Review*, vol. 71, p. 393-410.

CHAPITRE 0 : CONCEPTS ET DEFINITIONS

Résumé – *Depuis son lancement, le secteur de la microfinance connaît de profondes mutations. La multiplication des modèles de microfinance, des acteurs et des approches, appelle à une organisation et à une redéfinition du secteur. Ce papier propose une présentation détaillée des ressorts de la microfinance et des tendances globales dans le secteur. Un arrêt sur le fonctionnement des Imf et les articulations entre la microfinance et le système financier formel est nécessaire pour éclairer les débats qui animent le secteur. Les principales méthodes expérimentales et semi-expérimentales utilisées pour évaluer l'impact de la microfinance sur le terrain, sont également exposées.*

Introduction

Lancée à la fin des années 70, la microfinance s'est affichée comme un outil de lutte contre la pauvreté et de promotion de la croissance des microentreprises. Elle a pris le relais de l'aide publique internationale parfois inefficace. Le microcrédit, produit phare de la microfinance, a révélé que les populations pauvres, généralement exclues des systèmes bancaire et financier, sont « bancables ». En dépit des risques liés à leur situation, elles sont capables de rembourser les emprunts et de participer à l'amélioration de leurs conditions économiques et sociales.

Outre le microcrédit, les Institutions de microfinance (Imf) étendent leurs offres aux services financiers (microassurance et microépargne) et non financiers (techniques et sociaux) pour accompagner leurs clients. Elles s'en servent aussi comme relais de croissance.

L'offre des services de microfinance nécessite le concours de divers acteurs, notamment institutionnels, financiers et techniques. Par ailleurs, ces services peuvent être distribués par des entités ne se revendiquant pas Imf (banques commerciales, banques de développement,…).

L'engouement suscité par la microfinance auprès des gouvernements, des investisseurs sociaux [1] et des instances internationales, traduit souvent une volonté d'organisation, de redéploiement et de redéfinition de nouvelles stratégies permettant de rendre les Imf pérennes ou d'augmenter leur impact social.

En effet, les Imf constituent un secteur hétéroclite. De ce fait, il n'existe pas de modèle universel d'Imf. Elles se distinguent notamment par leurs statuts légaux, leurs structures et leurs tailles. Toutefois, ces institutions partagent un double objectif : la quête de la viabilité (financière) et une mission sociale.

En effet, toute Imf articule sa stratégie autour de deux objectifs : (i) l'autonomie financière, la condition de sa viabilité ; et (ii) la mission sociale, à travers l'amélioration de l'accès des

[1] Les investisseurs sociaux sont des agents ou des institutions (fondations, fonds de dotation et plans de retraite,…) qui appliquent des caractéristiques non financières à leurs décisions d'investissements. Ces caractéristiques sont souvent liées au système de valeur, à la mission sociale des investisseurs, et peuvent inclure des préoccupations en matière de protection de l'environnement, une gouvernance organisationnelle solide et le souhait d'un monde économiquement plus juste. La microfinance correspond à leurs principes dans la mesure où les Imf sont animées par une mission sociale et qu'il y a sur les marchés financiers de plus en plus de produits de placement en microfinance.

franges les plus pauvres de la population aux services financiers (portée) et l'amélioration de leur bien-être social.

Ces deux objectifs sont complémentaires : la viabilité financière est au service de la mission sociale. Toutefois, le manque de ressources financières et un environnement de plus en plus concurrentiel et réglementé, imposent aux Imf des arbitrages. Dès lors, plusieurs combinaisons de ces deux objectifs s'offrent à ces institutions. Globalement, on peut distinguer deux approches de la microfinance : l'approche *welfariste* favorisant la mission sociale (lutte contre la pauvreté) et l'approche institutionnaliste favorisant la soutenabilité financière des Imf et leur intégration au système financier formel.

Bien que les deux approches partagent l'objectif de lutte contre la pauvreté à travers un accès amélioré au système financier, elles sont fondées sur des hypothèses différentes et divergent sur la politique de taux d'intérêt, le ciblage des clients, l'usage des dons et subventions. Ceci explique la coexistence de différents types d'Imf : (i) les Imf d'inspiration associative (ONGs par exemple), affrontant divers problèmes (financiers, techniques, etc.) pour améliorer l'accès des populations pauvres aux services financiers de base ; (ii) les institutions bancaires autonomes et indépendantes (banque de pauvres ou banques de microfinance), ciblant les agents à la marge du système financier formel.

La multiplication des articulations entre les Imf et le secteur bancaire, et la montée en puissance du modèle Imf/banque de microfinance, s'inscrivent dans la lignée de l'approche institutionnaliste. Toutefois, la mise en place de pratiques commerciales dans la relation Imf/clients, l'entrée des banques commerciales en microfinance et la transformation d'Imf en banques commerciales, se distinguent de cette approche et traduisent un phénomène qui suscite à la fois intérêt [2] et inquiétude [3] : la commercialisation.

Par nature, les banques commerciales ne partagent pas l'objectif de mission sociale des Imf. En effet, pour les Imf – compte tenu de leur objectif de mission sociale –, la rentabilité financière est un moyen et non une fin en soi. La commercialisation trahit un mélange de genres pouvant conduire au sacrifice de la mission sociale, ou son instrumentalisation à des fins purement lucratives.

---

[2] Elle traduit l'intérêt que portent les investisseurs aux performances financières des Imf et à un segment rentable.

[3] Le risque du sacrifice de la mission sociale ou son instrumentalisation.

Les nombreux scandales financiers et humains (Banco Compartamos au Mexique en 2007 et SKS en Inde en 2010), remettent en question cette fuite en avant et soulèvent la question de la responsabilité « sociale » des Imf, et de l'encadrement et la réglementation de certaines pratiques (crédit à la consommation, etc.).

Par ailleurs, si l'accès des individus pauvres aux services financiers de base est indiscutablement favorisé par les Imf, il n'est pas évident qu'il soit accompagné d'une amélioration significative de leurs conditions de vie ou d'un développement des microentreprises : certaines études concluent à un impact positif sur les conditions de vie (Becchetti et Castriota, 2011 ; Rai et Ravi 2011) ; d'autres font valoir des effets nuls voire négatifs (surendettement) (Armendáriz et Morduch, 2005).

Ces résultats demeurent cependant fragiles en raison du manque de profondeur des données et de la présence de biais. Ceci explique la mise en place de nouvelles techniques (études expérimentales, études quasi-expérimentales, indices synthétiques, etc.) pour évaluer et améliorer les performances sociales des Imf.

On se propose dans ce chapitre de mettre en perspective tous ces points. La suite du chapitre est organisée autour de trois sections : (i) présentation des services de microfinance et des acteurs du secteur ; (ii) présentation des ressorts de la microfinance, des approches, des tendances et des débats de ce secteur ; (iii) présentation des instruments d'évaluation des Imf (performances financières et sociales), des difficultés et des méthodes d'évaluation des effets de la microfinance les plus abouties. Le chapitre est clos par une conclusion reprenant les principaux enseignements tirés de cette analyse.

I. LA MICROFINANCE

1. Les produits et services de microfinance

La microfinance englobe en plus du microcrédit (individuel et solidaire), d'autres services financiers de base comme la micro-épargne et la micro-assurance. Au fur et à mesure de son développement, la microfinance se diversifie, intègre de nouvelles innovations et s'élargit à d'autres produits et services, financiers et non financiers, tels que le crédit habitat et les services d'appui technique et social.

1.1. Les produits de base

Les individus pauvres présentent un risque élevé pour les banques. Dans les pays en développement par exemple, ils se retrouvent souvent dans le secteur informel, ne justifient pas de revenus réguliers et n'ont aucune garantie matérielle saisissable. Pour financer des projets ou se protéger contre les aléas de la vie, ils ont recours aux prêteurs informels ou aux pratiques informelles (les tontines, etc.). Ce mode de financement est utile, mais insuffisant et peut être coûteux.

Le microcrédit est une innovation financière dans la mesure où il combine les procédures formelles et informelles permettant à la frange la plus pauvre de la population, d'avoir accès aux produits financiers de base.

1.1.1. Le microcrédit

Parmi les produits offerts par les institutions de microfinance, le microcrédit est le plus répandu. Il peut prendre deux formes dont nous présentons ici brièvement les principales caractéristiques.

1.1.1.1. Le crédit de groupe

Le crédit de groupe permet de répondre aux problèmes d'asymétrie d'information, d'anti-sélection et d'aléa moral, inhérents aux contrats de crédit (Stiglitz et al., 1981). La présence de ces imperfections sur les marchés du crédit conduit à l'exclusion des individus dépourvus de garanties matérielles, et exerçant leur activité dans le secteur informel.

Le prêt de groupe est régi par des mécanismes simples. L'institution de microfinance prête à un groupe d'agents. Cette opération n'est pas fondée sur une garantie matérielle individuelle ou collective ; elle repose sur le capital social des individus (honneur, réputation,…). La clause de responsabilité collective entre les individus et l'Imf, implique qu'en cas de défaut d'un ou plusieurs membres, les autres membres s'engagent à rembourser en entier les crédits. Ils ont donc intérêt à former des groupes homogènes en fonction de leur aversion pour le risque, afin de maximiser les gains espérés.

Compte tenu de la proximité sociale, géographique et culturelle des agents, ils disposent d'informations privilégiées les uns sur les autres et peuvent constituer relativement facilement des groupes assez homogènes.

Le microcrédit repose sur des incitations fortes pour s'assurer du remboursement des prêts :

- une menace exercée par l'Imf de ne plus accorder un prêt ultérieurement, si les crédits n'ont pas été recouvrés ou si l'échéancier n'a pas été respecté ;
- l'octroi de prêts plus importants (pour le développement de l'activité) est conditionné aux chroniques antérieures de remboursement. C'est le « prêt progressif ».

1.1.1.2. Le microcrédit individuel

L'emprunteur n'est plus responsable d'un éventuel défaut de paiement d'une tierce personne, mais reste sensible à la pression exercée sur sa réputation, notamment à l'occasion des réunions (hebdomadaires,…). Le microcrédit individuel permet aussi de tirer profit du capital social de chaque individu.

Le microcrédit individuel se distingue du crédit de groupe à la fois par ses objectifs et par la population cible : ce n'est pas un instrument de lutte contre la pauvreté, mais un outil de développement du secteur des microentreprises, majoritairement informel. Il a des similitudes avec le crédit bancaire classique (mécanismes d'incitation au remboursement, etc.).

Le fort développement du microcrédit individuel répond aux limites du crédit de groupe et à la volonté de rendre plus flexibles les relations Imf/clients. En outre, il permet à l'Imf d'atteindre une population mieux lotie, mais exclue du système financier formel.

Le microcrédit individuel peut prendre la suite d'un crédit de groupe après une expérience réussie. Ceci est suscité par le développement de l'activité du bénéficiaire (Grameen Bank depuis 2004). Toutefois, certaines Imf choisissent de ne distribuer que ce type de crédit (*Bank Rakyat Indonesia* – BRI –).

Le choix du microcrédit individuel est motivé par deux éléments :

- l'absence d'une culture communautariste qui rend difficile la constitution de groupe (en milieu urbain par exemple) ;
- le besoin de flexibilité. En milieu urbain ou industriel par exemple, l'importance des montants demandés et les forts coûts de gestion rendent caduc le crédit de groupe, de montant plus faible ; il est plus adapté aux agents se situant à la marge du système financier formel.

Le microcrédit individuel comme le crédit de groupe, suppose une relation quasi-exclusive entre le prêteur et l'emprunteur, l'existence d'un système d'information efficace et d'une centrale de risques [4] qui permettent d'améliorer la circulation d'informations sur les mauvais emprunteurs, etc.

Si le défaut de paiement stratégique [5] peut être évité grâce aux mécanismes incitatifs, le défaut de paiement induit par un choc économique négatif ou un choc exogène à l'activité (santé, décès,…) ne peut pas être contrôlé. C'est pour cela que les Imf offrent des services d'épargne et d'assurance en sus du microcrédit, afin de réduire la vulnérabilité des agents aux chocs.

1.1.2. La microépargne

Les individus exclus du système financier formel ne sont pas tous des entrepreneurs ou uniquement des demandeurs de crédit ; ils peuvent être à la recherche de produits d'épargne plus sûrs et rentables par rapport aux formes informelles (tontines, banquiers ambulants,…).

Les produits d'épargne proposés par les Imf dépendent de leur statut réglementaire.

Certaines mettent à disposition de leurs clients plusieurs produits : épargne obligatoire, épargne volontaire bloquée, comptes à vue, etc.

[4] Ou bureaux de crédits qui établissent une liste noire des mauvais payeurs.
[5] Le défaut de paiement stratégique survient quand un emprunteur prend la décision de ne pas rembourser sa dette alors qu'il en la capacité financière.

1.1.2.1. L'épargne obligatoire

Pour pouvoir bénéficier d'un crédit, certaines Imf imposent aux emprunteurs d'avoir chez elles un dépôt représentant en général 5 à 10 % du montant du prêt souhaité. Le dépôt est effectué à l'octroi du crédit voire avant. Cette épargne initiale peut être complétée par des montants fixes prélevés par l'Imf à chaque échéance de remboursement. L'épargne ainsi constituée, n'est accessible qu'après remboursement total du crédit.

C'est une contrainte à l'accès au crédit, mais elle représente aussi un avoir mobilisable en cas de « coups durs ».

L'épargne préalable, souvent imposée par les Imf d'inspiration mutualiste et dans certaines banques, est une variante de cette épargne : l'accès au crédit est conditionné par une épargne préalable représentant parfois une part significative du montant emprunté (au minimum 10 %). Elle permet de renforcer l'appropriation de l'Imf par ses membres et de tester la capacité de remboursement du client. Cette méthode est exclusive car elle élimine les clients les plus pauvres.

Ainsi, l'épargne obligatoire permet de :

- créer une discipline de remboursement et d'épargne ;
- mobiliser une source de financement très bon marché, car sans coût de collecte ;
- créer une garantie facile à actionner ;
- permettre au client de constituer une réserve de long terme utilisable à la fin du programme.

1.1.2.2. L'épargne volontaire bloquée

C'est un compte bloqué sur lequel l'épargne est versée pour une durée déterminée (quelques semaines à plusieurs années). Elle est, en général, rémunérée en fonction de la durée des dépôts.

Ce type de dépôts avantage les Imf car elles peuvent les transformer en prêts.

1.1.2.3. Les dépôts à vue

Les dépôts à vue caractérisés par des mouvements de fonds très fréquents de montants faibles, génèrent des coûts de gestion importants pour les Imf. Par conséquent, les Imf proposant ce produit, imposent des limites (nombre de retraits par mois, montant minimum de dépôts et de retraits). Ces comptes non rémunérés peuvent être payants pour les clients sous certaines conditions.

Dans la plupart des pays en développement, la réglementation interdit ou limite la transformation des dépôts à vue en prêts (pour éviter un risque systémique lié à un retrait massif de l'épargne).

1.1.3. La microassurance

Pour gérer les risques, les consommateurs utilisent le lissage de consommation ou de revenu (Morduch, 1995), ou encore les produits financiers des Imf. Un ménage peut utiliser son épargne ou utiliser un prêt contracté pour faire face à une dépense exceptionnelle. Toutefois, microcrédit et microépargne peuvent s'avérer insuffisants.

En revanche, la mutualisation de petites sommes versées par un grand nombre d'individus rend la couverture de montants importants faisable.

Pour une Imf, servir des produits de microassurance a deux avantages : (i) permettre de mieux satisfaire les clients en les protégeant plus ; (ii) s'assurer du remboursement des prêts en réduisant la vulnérabilité des clients.

Les premiers produits de microassurance ont été développés par les Imf soucieuses de réduire le risque de crédit en cas de décès d'un client. La microassurance recouvre divers services : assurance-vie, santé, invalidité, assurance sur l'élevage, sur les récoltes, etc.

En raison des difficultés et des contraintes inhérentes à ce secteur, il paraît plus judicieux de distribuer ces services en partenariat avec des compagnies d'assurance (voir les partenariats entre microassurances et certains syndicats, par exemple Amret au Cambodge (Poursat, 2005) ou la SEWA [6] en Inde (Fouillet et al., 2007) [7].

[6] *Self-Employed Women's Association*.
[7] Voir également Karlan et Morduch (2010) sur les limites de la microassurance.

1.2. Les autres produits et services

La microfinance s'est étendue à d'autres produits financiers : transfert de fonds des migrants, microfinance islamique, ainsi qu'à des services non financiers : éducation financière, formation, etc.

On se limite ici aux services d'appui technique et social, et au crédit habitat, car ils sont relativement plus développés.

1.2.1. Les services d'appui technique et social

Des Imf proposent également d'accompagner et d'aider leur client à tirer profit de l'existence de services d'appui au développement des microentreprises (formation technique, marketing, gestion,…), ou de services sociaux (alphabétisation, éducation, santé, nutrition,…) liés à l'octroi des crédits [8].

L'existence des services non financiers s'explique par :

- l'objectif de lutte contre la pauvreté partagé par la majorité des Imf ;
- la nécessité de fidélisation des clients ;
- la réduction du risque de non remboursement induite par l'amincissement de la vulnérabilité des clients, via l'usage de services sociaux ;
- l'augmentation de l'efficacité des microentrepreneurs par l'amélioration de leurs capacités de gestionnaire.

Les Imf disposent d'atouts pour la distribution de ces services tels que la tenue régulière de réunions de remboursement de crédit, qui peuvent également servir de séances de formation ou de sensibilisation, etc.

Il existe plusieurs manières de fournir ces services, allant de la prise en charge complète par l'Imf, à des partenariats avec des organisations spécialisées, en fonction d'un arbitrage coût-efficacité [9].

L'utilité de ces services est reconnue, mais leur mise en place pose certains problèmes :

---

[8] Ce type de services concerne davantage les ONGs (ne se revendiquant pas forcément Imf) qui ont su développer un savoir-faire en la matière.

[9] Pour plus de détails, voir Sievers et Vandenberg (2007).

- ils peuvent être source de confusion chez les clients et chez les Imf. La poursuite des objectifs, financier et social, peut créer un conflit d'intérêt, et se révéler contreproductive. Par exemple, une gratuité des services d'appui pourrait conduire certains à percevoir le tout comme de la charité, et ne plus être incités à rembourser les emprunts ;
- la standardisation des services non financiers pour dégager des économies d'échelle pourraient gommer les spécificités des clients. Les séances de formation auront moins d'impact, et seront moins valorisées par les clients, voire perçues comme une contrainte ;
- la pérennisation d'une Imf offrant des services non financiers pourrait devenir délicate, car les clients ne sont pas toujours prêts à les payer (passager clandestin).

Enfin, on peut se demander s'il n'est pas préférable pour les Imf d'avoir recours à un prestataire extérieur de services non financiers. Ceci permettra une séparation nette des activités, car les Imf ne disposent pas forcément de l'expertise que nécessite la mise en place de ces services, etc.

1.2.2. Le crédit habitat

Les Imf, en contact direct avec les populations à faibles revenus, se sont intéressées au financement de l'habitat de leurs clients en réponse à l'absence d'une véritable politique publique dans le domaine de l'habitat. L'élaboration de crédits pour l'habitat se heurte surtout à des difficultés financières.

Étant donné l'enjeu social du financement de l'habitat, les programmes s'appuient sur le soutien de l'État [10] ou de bailleurs de fonds. Ceux-ci mettent à la disposition des Imf, des ressources longues à taux d'intérêt concessionnels [11] et/ou des subventions.

Certaines Imf mettent en place des produits hybrides entre microcrédit classique et crédit à l'habitat, avec des durées de l'ordre de 2 à 5 ans, courtes pour un crédit habitat mais longues par rapport aux durées de microcrédit classique. En outre, il est soumis à des taux d'intérêt

[10] Exemple du Fonds de Garantie pour Revenus Irréguliers et Modestes (FOGARIM) en plus du programme « villes sans bidonvilles » au Maroc pour l'aide au financement du logement de la partie de la population exerçant dans le secteur informel (Guérin et Le Tellier 2009).

[11] Une concession d'intérêt est une réduction, par rapport aux taux d'intérêt commerciaux sur un prêt contracté. Ces concessions sont généralement fournies directement par un organisme gouvernemental ou par une subvention gouvernementale à une banque de prêt (dans le cas d'un prêt commercial).

plus faibles que ceux des prêts destinés au financement d'une activité génératrice de revenus. Ceci permet de financer des améliorations successives du logement des clients.

Enfin, dans les zones rurales, la plupart des Imf mettent en place des produits financiers pour permettre aux individus de se raccorder à l'eau potable et à l'électricité (Al Amana et Zagoura au Maroc).

2. Les Institutions de microfinance (Imf)

Une Imf est une organisation qui offre des services financiers et non financiers à des individus à faibles revenus et/ou exclus du système financier formel. Ce terme renvoie à une grande variété d'organisations, diverses par leur taille, leur degré de structuration et leur statut juridique (ONG, association, mutuelle/coopérative d'épargne et de crédit, société anonyme, banque, établissement financier, etc.).

Le terme Imf exclut les banques traditionnelles même si celles-ci peuvent fournir des produits de microfinance. En revanche, il regroupe toutes les institutions distribuant des produits de microfinance partageant une mission sociale : lutte contre la pauvreté, amélioration du bien-être social des bénéficiaires ou tout simplement de de l'accès à la finance des agents exclus du système financier formel.

On peut distinguer trois grands modèles d'Imf: le modèle associatif (dont les ONGs sont un cas particulier), le modèle des coopératives et des mutuelles et le modèle des banques de microfinance. Il existe d'autres types d'Imf dérivés des modèles précédents (Banques rurales et Instituions financières non bancaires – IFNBs – comme il existe de nombreuses institutions qui distribuent des produits de microfinance sans pour autant se revendiquer Imf.

Quatre points nous intéressent particulièrement : (i) le caractère lucratif ou non de l'activité; (ii) la distribution des bénéfices; (iii) les sources de financements (subventions, épargne publique, dépôts, investissements, etc.) ; (iv) la variété des produits et services (microcrédit, microassurance et services non financiers).

Selon le modèle de l'Imf, la microfinance peut être distribuée à but lucratif (banques de microfinance) ou à but non lucratif (associations à but non lucratif, ONGs, etc.). Cette distinction est intéressante dans la mesure où elle fait apparaître deux grandes approches de la microfinance : l'approche privilégiant la rentabilité financière et celle privilégiant la mission sociale.

2.1. Le modèle des coopératives et des mutuelles

Les Imf de type sont fondées sur les principes de coopération qui animent les membres ou sociétaires d'une société mutualiste [12] ou d'une coopérative [13]. Elles prennent la forme de caisses mutuelles [14] et de caisses populaires [15], ou d'un modèle dérivé: les caisses villageoises.

Dans les pays du Nord, les caisses mutuelles et populaires sont des caisses locales de crédit/épargne, regroupées en fédérations au sein d'une confédération nationale. Ce sont des banques mais avec un statut spécial, car elles sont des coopératives; elles appartiennent aux sociétaires ayant souscrit une ou plusieurs parts sociales, mais ne disposant chacun que d'une seule voix à l'occasion de l'élection des administrateurs à l'assemblée générale annuelle.

La différence entre les caisses mutuelles et les caisses populaires, est que dans une caisse mutuelle, les revenus sont intégralement mis en réserve, alors que dans une caisse populaire une partie est rendue aux sociétaires, en proportion des intérêts payés sur leurs emprunts.

Ces modèles ont été repris dans les pays en développement. On trouve des caisses mutuelles au Sénégal, en République centrafricaine, au Cameroun, aux Philippines, au Cambodge, et des caisses populaires au Burkina Faso, au Mali, au Cameroun, au Vietnam, etc. Comme dans les pays du Nord, ces caisses sont des coopératives organisées en réseau, mais elles ont toutes une taille plus modeste qu'au Nord ; les crédits qu'elles accordent ressemblent souvent, toute proportion gardée, au microcrédit. Ces caisses sont davantage des caisses d'épargne que de crédit, car elles reçoivent plus de dépôts qu'elles n'accordent de crédits. De ce fait, la clientèle appartient davantage aux classes moyennes qu'aux milieux plus pauvres [16]. En outre, elles disposent d'excédents de trésorerie qui sont placés en banque ou qui peuvent être gérés au niveau du réseau dans les grandes villes.

Les caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées se distinguent des modèles présentés précédemment: (i) l'adhésion y est massive, la moitié des adultes du village sont membres de caisses villageoises (parfois 90%), et sont responsables de son organisation et de

---

[12] Une société mutuelle ou une mutuelle est une personne morale de droit privé à but non lucratif. L'adjectif mutuel désigne, plus précisément, le caractère réciproque d'un droit ou d'une obligation.

[13] Une coopérative est une entité économique fondée sur le principe de la coopération qui a pour objectif de servir les intérêts économiques de ses membres (sociétaires ou adhérents).

[14] Créées par Guillaume Raiffesen en Allemagne en 1847 puis exportées à partir des années 70 dans les pays en développement par le Centre international du Crédit Mutuel (CICM).

[15] Créées développées par Alphonse Desjardins au Québec en 1900 puis exportées à partir des années 70 dans les pays en développement par la Société de Développement International Desjardins (SDID).

[16] Voir sous-partie : L'épargne obligatoire

son fonctionnement ; (ii) les caisses sont indépendantes et ne sont pas organisées en réseau ; (iii) elles accordent en général plus de crédit qu'elles ne recueillent de dépôts (l'épargne locale est ainsi totalement investie sur place), et ces caisses se refinancent auprès des banques locales ; (iv) juridiquement, ce ne sont pas des banques, mais constituent ce qu'on appelle le secteur semi-formel (Lelart, 2006).

2.2. Le modèle des associations et ONGs

Comme toutes les associations, l'objet social des Imf de ce modèle ne doit être ni commercial, ni lucratif. Une association à but non lucratif permet de produire des biens et services destinés aux futurs membres, ou plus généralement, à la collectivité. Elle peut rémunérer ses salariés et développer des activités commerciales compatibles avec son objectif, mais l'objectif d'enrichissement lui est interdit. Les bénéfices tirés des activités commerciales doivent rester au sein de l'association [17].

Les Imf associatives n'ont pas le droit de collecter l'épargne publique et de recevoir des dépôts. Elles ne peuvent pas avoir accès au crédit bancaire ou faire appel à des investisseurs. De ce fait, le financement des Imf associatives ne peut être constitué que de donations, de bénéfices des activités commerciales ou de cotisations des membres.

Notons que le caractère non lucratif de ces Imf favorise sa mission sociale et permet d'obtenir facilement des subventions et des avantages fiscaux (exonération d'impôt sur les bénéfices).

Les Imf/ONGs [18] en sont un cas particulier. Lorsqu'une association a une envergure internationale, on parle d'organisation non gouvernementale (ONG). Une ONG est une organisation d'intérêt public qui ne relève ni de l'État ni d'une institution internationale, et n'a pas le statut de sujet de droit international.

Les principaux critères définissant une ONG sont : l'origine privée de son action, le but non lucratif de son activité, son indépendance financière, son indépendance politique et la notion d'intérêt public.

---

[17] Les associations font partie, avec les coopératives et les mutuelles, des formes sociétales de l'économie sociale qui ont en commun de participer à la vie économique sans rechercher le profit.

[18] On ne s'intéresse dans cette partie qu'aux ONGs/Imf et pas aux ONGs à objectifs multiples, et qui soutiennent la microfinance entre autres.

2.3. Le modèle des banques (banques de microfinance ou microbanques)

Une banque commerciale [19] est une société autorisée à réaliser des opérations financières variées (émission et gestion de moyens de paiement, opérations de virements de fonds internationaux,…). Pour obtenir un agrément auprès du Ministère des finances, les banques doivent se conformer à des obligations dont l'autorité de régulation ou de supervision contrôle l'exécution (Banque Centrale, commission bancaire, etc.). Il s'agit de s'assurer que la banque peut faire face à ses engagements et obligations à tout instant.

Certaines Imf prennent la forme de banques commerciales, mais les conditions imposées (capital minimum, normes prudentielles,…) par les autorités sont hors de portée de la majorité des Imf.

Certains pouvoirs publics contournent ces difficultés, en mettant en place un cadre légal spécifique, le statut de banque de microfinance, dont les conditions sont moins contraignantes, mais avec interdiction d'effectuer certaines opérations financières (opérations de change, etc.).

Les exigences portent sur le capital, le plafonnement du pourcentage de parts détenues par actionnaire, le respect des seuils de ratios de solvabilité et de liquidité, un niveau de compétence requis pour le management, un *reporting* fréquent aux autorités de tutelle, le respect des normes de sécurité dans les agences, etc.

Toutefois, les Imf/banques et les banques de microfinance [20] se distinguent des banques commerciales traditionnelles dont l'objet est purement lucratif. En effet, les Imf de cette catégorie poursuivent un double objectif : la rentabilité financière, et l'amélioration de l'accès des populations exclues à la finance et de leur bien-être social comme mission sociale. De ce fait, en servant exclusivement ou majoritairement les agents exclus du système financier, elles encourent plus de risques que les banques commerciales traditionnelles.

Enfin, les banques spécialisées en microfinance offrent un retour sur investissement plus élevé que les autres Imf, et sont parfois accusées d'exploiter les agents les plus pauvres.

---

[19] Ce statut peut être adopté dès la création de l'Imf ou par transformation statutaire d'une Imf existante. Cette transformation est un défi à plusieurs niveaux : juridique, opérationnel, financement, etc.

[20] Certaines Imf prennent la forme de banques rurales, ou d'institutions bancaires ciblant des individus vivant en milieu rural et/ou exerçant des activités agricoles. Cette forme d'Imf est très courante en Asie de l'Est et Pacifique (voir chapitre 2).

2.4. Le cas des Institutions financières non bancaires (IFNBs)

Les IFNBs sont un modèle particulier, à cheval entre les banques et les ONGs.

Ce sont des sociétés à capitaux privés contrôlées par instance publique, mais ne sont pas soumises à la réglementation bancaire. Elles sont accréditées sous une catégorie distincte : compagnies d'assurances, établissements de crédit-bail et de leasing, sociétés financières et de participation, etc. De ce fait, elles ne sont pas autorisées à collecter l'épargne du public (sauf exception).

A l'instar des banques, l'objectif principal des IFNBs est la réalisation de bénéfices qu'elles distribuent aux actionnaires sous forme de dividendes. Elles sont donc mues par un objectif de rentabilité financière, qui se traduit par le ciblage d'une population relativement plus aisée et moins risquée que celle ciblée par les ONGs, par exemple.

Ce statut est en général choisi par les ONGs désirant intégrer (progressivement) le système financier formel ou attirer plus d'investissements en fonds propres. Toutefois, dans la mesure où c'est la structure du capital qui détermine l'objectif des IFNBs, l'entrée de nouveaux actionnaires se traduit par un partage du contrôle de l'institution. En outre, ces derniers vont fixer en priorité des objectifs financiers. Ainsi, pour que les fondateurs de l'ex-ONGs poursuivent leur mission sociale dans le cadre de l'IFNBs, nouvellement constituée, ils doivent être actionnaires à hauteur de 20 % à 30 % de son capital. Par ailleurs, un problème de gouvernance risque de se manifester lorsqu'il y a un équilibre entre les deux objectifs : social et financier (Drake et Rhyne, 2002).

3. Les principaux autres intervenants

L'activité des Imf et son développement nécessitent le soutien et la contribution de plusieurs intervenants agissant à plusieurs niveaux. On présente ici les acteurs de premier plan ainsi que leurs rôles : (i) l'État ; (ii) les organismes d'appui ; (iii) les bailleurs de fonds.

3.1. L'État et les pouvoirs publics

Les pouvoirs publics sont responsables de la mise en place des cadres légal, fiscal et réglementaire des Imf. Ils interviennent soit par une politique sectorielle spécifique, soit à l'aide de refinancements via une banque publique.

3.1.1. La réglementation

Les pouvoirs publics éditent les règlements, veillent à leur application, et supervisent le secteur de la microfinance pour éviter les risques de faillites et garantir la protection des épargnants.

Ainsi, la réglementation définit le cadre d'exercice de certaines activités (collecte de l'épargne, obtention de licences, etc.) impliquant le respect de règles financières (capital minimum, ratios prudentiels…) et institutionnelles (statut juridique, structure du capital,…).

Toutefois, imposer un cadre légal trop tôt ou trop restrictif peut tuer l'initiative ; *a contrario*, intervenir trop tard peut handicaper le secteur en le privant de l'accès à certaines sources de financement. Par ailleurs, l'intervention publique est difficile et coûteuse, car les Imf sont nombreuses, de petite taille et exercent, en général, dans le secteur informel.

3.1.2. La fiscalité

Comme pour d'autres secteurs, les pouvoirs publics peuvent peser sur l'activité de la microfinance à travers la politique fiscale.

Par exemple, la TVA sur certains produits peut pénaliser les intervenants en microfinance, car la clientèle opère en majorité dans le secteur informel et ne peut donc la récupérer.

Le statut juridique des Imf détermine leur régime fiscal. Les Imf associatives, généralement considérées comme des organisations à but non lucratif, sont souvent exemptes de mesures fiscales, contrairement aux sociétés à capitaux privés, ce qui peut créer des distorsions de concurrence dans le secteur.

Enfin, les Imf peuvent être exonérées partiellement ou totalement de fiscalité. Par exemple, dans les pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), les mutuelles sont exonérées de l'impôt sur les bénéfices et de la TVA sur les intérêts, alors que les sociétés à capitaux privés facturent à leurs clients une taxe sur les intérêts variant de 10 à 20 %. A l'opposé, au Mexique par exemple, quel que soit leur statut, les Imf sont imposées à hauteur de 34 %[21] sur les subventions reçues de l'étranger, même si elles sont décisives à leur démarrage.

[21] Boyer et al. (2010).

3.1.3. Le plafonnement du taux d'intérêt

Dans certains pays, les taux d'intérêt pratiqués par les établissements financiers sont contrôlés par les pouvoirs publics qui imposent un plafond. Le taux d'intérêt maximum autorisé est appelé « taux d'usure ». Cette politique peut avoir des effets contreproductifs :

- elle peut être un frein au développement des Imf (difficultés à recouvrir les coûts) ;
- elle peut se traduire par un abandon des plus pauvres ;
- elle entraîne la dégradation de la transparence des conditions de prêts. Pour compenser le manque à gagner, les Imf mettent en place des frais et des commissions, masquant le coût effectif du crédit.

3.1.4. Les politiques sectorielles

Pour soutenir la microfinance, des « politiques nationales de microfinance » sont parfois définies. Celles-ci sont mises en œuvre dans le cadre de programmes d'appui sectoriel spécifique ou de programmes de lutte contre la pauvreté. L'objectif recherché est double: (i) structurer et sécuriser le secteur ; (ii) améliorer l'articulation entre la microfinance et le secteur financier formel pour favoriser le refinancement des Imf.

La mise en place d'une stratégie efficace est longue et complexe. En outre, elle doit être cohérente avec la politique globale du pays (articulation avec la politique agricole, la politique de lutte contre la pauvreté, etc.).

L'intervention de l'État dans le secteur de la microfinance est souhaitable pour accélérer la politique de lutte contre la pauvreté [22]. Toutefois, le lancement de programmes de microfinance ou de crédit gérés par l'État nécessite la mise en place de mécanismes de bonne gouvernance, pour se prémunir contre une éventuelle instrumentalisation de la microfinance à des fins politiques. Un mauvais signal envoyé aux emprunteurs (laxisme, annulation de la dette, difficultés à faire respecter les engagements,…), réduit les incitations au remboursement (aggravé par un effet de contagion) et remet en question la pérennité de l'institution [23].

[22] Voir Johnston et al. (2001).
[23] Voir Marconi et al. (2006) concernant la loi d'annulation de la dette en Bolivie en 2000 (*Ley de Propiedad y Credito Popular* et *Ley de Condonacion de Deudas*).

3.2. Les organismes d'appui

3.2.1. Les organisations spécialisées

Le lancement d'un programme de microfinance nécessite l'existence d'un ensemble de compétences et d'expertises dans divers domaines. Il est difficile de les rassembler dans les pays en développement, notamment dans les zones les plus pauvres. Les organisations spécialisées d'appui disposent d'une expertise spécifique d'accompagnement des Imf, allant de la simple assistance technique à la direction de l'institution.

Ces organisations jouent un rôle central dans la création et l'accompagnement des Imf, surtout lors de leur transformation institutionnelle. Certaines de ces organisations mettent en place des fonds d'investissement ou investissent directement dans les Imf appuyées.

Les organisations spécialisées ont souvent un statut associatif (ou d'ONG). Elles prennent parfois la forme de bureaux d'études ou de sociétés de conseil privées (ACCION [24], PLANET FINANCE [25], …).

Par ailleurs, les interventions des organisations spécialisées lors du démarrage des Imf, sont souvent prises en charge par des financeurs publics (via des subventions, …). Ces organisations doivent composer avec l'émergence de l'expertise locale, l'entrée des banques dans le secteur, et de ce fait, mettre en place de nouvelles alliances.

---

[24] *Accion International* est une organisation privée à but non lucratif qui a pour objectif de fournir aux microentrepreneurs les outils financiers nécessaires (microprêts, formations et autres services financiers), afin de réduire la pauvreté. Fondé en 1961, *Accion international* est un des pionniers de la microfinance. Il a accordé son premier microprêt en 1973 au Brésil. Aujourd'hui, les Imf partenaires d'*Accion International* fournissent des prêts aussi bas que 100 $ dans 25 pays d'Amérique latine, des Caraïbes, d'Asie et d'Afrique Subsaharienne, et aux États-Unis.

[25] Planet Finance est une organisation internationale dont la mission est de lutter contre la pauvreté en soutenant le développement de la microfinance. Elle répond à l'ensemble des besoins des acteurs de la microfinance en leur fournissant une gamme de services via des entités, indépendantes et spécialisées, ayant pour vocation le développement d'un secteur financier inclusif dans le monde : Planet Finance (assistance technique et conseils aux acteurs de la microfinance) ; planet Rating (l'agence de notation en microfinance) ; Planis (une unité spécialisée dans le conseil aux fonds de microfinance, la structuration et la gestion) ; Microcred (la société d'investissement en microfinance) ; Planet Guarantee (le spécialiste de la microassurance) ; Financecités (la société de capital-risque solidaire pour les entrepreneurs situés en zone urbaine sensible …). Basée à Paris, Planet Finance est active dans 80 pays et réunit près de 1000 professionnels à travers le monde.

3.2.2. Les réseaux d'Imf

Ces réseaux sont de natures différentes : association nationale ou régionale, ou réseaux d'Imf créés par une même organisation spécialisée. Ils jouent un rôle important dans la structuration du secteur de la microfinance. On peut faire une distinction entre :

- les réseaux regroupant des Imf créées ou appuyées par une organisation spécialisée. Celles-ci utilisent des outils très proches (méthodologie, système d'information, …), tissent des liens informels et échangent leurs expériences. Ces réseaux se constituent sous forme d'association (ACCION, PAMIGA [26], …) ;
- les réseaux « géographiques », regroupant les institutions d'un pays ou d'une région, jouent un rôle classique d'échanges, de capitalisation et de représentation face aux pouvoirs publics ;
- les réseaux regroupant les Imf partageant la même philosophie, ayant la même cible ou appliquant les mêmes méthodologies (par exemple, les institutions utilisant la méthode Grameen ou les « *greenfields* » [27]) ;
- ceux qui ne fédèrent pas les Imf mais des intervenants du secteur, tels que les réseaux regroupant des organisations spécialisées comme le CERISE (Comité d'Echange de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-crédit) en France, ou le SEEP (*Small Enterprise Education and Promotion*), qui regroupe plus de 70 organisations de tous pays intervenant en appui à la microentreprise et à la microfinance dans les pays en développement.

3.3. Les bailleurs de fonds

En plus des fonds levés à l'échelle locale (dépôts collectés et emprunts auprès des banques locales), le secteur de la microfinance bénéficie du soutien des investisseurs étrangers.

---

[26] Groupe Microfinance Participative pour l'Afrique : contribue activement au développement des institutions de microfinance africaines et des populations rurales, à travers des financements et des services de conseil.

[27] Les « *greenfields* » sont des filiales de sociétés *holding* de banques de microfinance. La première génération a été créée par de grandes sociétés de conseil des pays du Nord, telles que Procredit, une société *holding* créée par la société de conseil allemande IPC, qui a fondé 19 banques de microfinance dans le monde. La seconde génération est issue d'Imf rentables des pays du Sud, telles que ASA et BRAC au Bangladesh, ACLEDA au Cambodge et Xac Bank en Mongolie, qui reproduisent leur modèle dans le monde entier. Les nouveaux établissements ainsi créés, offrent un certain nombre d'atouts : une structure de gouvernance saine, des processus de gestion solides et une structure juridique leur permettant dès le départ d'offrir un large éventail de services financiers, en particulier des services d'épargne (Forster et al., 2011).

Dans une récente étude du CGAP sur les 25 financeurs, le montant estimé des investissements directs étrangers en microfinance – produits de dette et participations au capital – est de 13 milliards de dollars (Forster et al., 2011).

Il existe trois catégories d'investisseurs transfrontaliers : (i) les investisseurs publics ou institutions financières de développement (IFD) ; (ii) les investisseurs institutionnels ; (iii) les investisseurs individuels.

La moitié de ces capitaux transitent par les intermédiaires d'investissements en microfinance (IIM).

3.3.1. Les institutions financières de développement (IFD)

La plupart de ces investisseurs visent des objectifs de développement, tels que la lutte contre la pauvreté, l'inclusion financière et le développement économique et social. Les financeurs publics dépendent largement des budgets gouvernementaux.

Les investissements publics représentent la moitié des investissements étrangers en microfinance. Leur montant est passé de 1,7 milliards en 2006 à 7,5 milliards de $ entre 2006 et 2010. Cette croissance est tirée par cinq IFD : AECID, BERD, SFI, KfW et OPIC [28] qui concentrent 71 % des investissements (Forster et al., 2011).

En général, les interventions des IFD prennent la forme de produits de dettes, aux taux du marché ou à des taux subventionnés. Les fonds sont injectés dans les portefeuilles de prêts des prestataires de microfinance, aux centres de formation, aux agences de notation, aux centrales de risque, ou prêtés aux États qui les utilisent pour refinancer les Imf ou renforcer l'infrastructure de marché, et consolider le cadre réglementaire.

Les IFD s'intéressent également aux placements et prises de participation dans les prestataires de services financiers. Ils permettent de renforcer les structures de capital et de gouvernance des Imf, et les aident à accéder à des crédits supplémentaires.

[28] Respectivement : Agence Espagnole de Coopération Internationale pour le Développement ; Banque Européenne pour la reconstruction et le développement ; Société Financière Internationale (Banque mondiale) ; Kreditanstalt für Wiederaufbau (Établissement de crédit pour la reconstruction, Allemagne) ; Overseas Private Investment Corporation (États-Unis).

Les IFD mettent également en place des fonds de garantie destinés à permettre aux prestataires de microfinance d'obtenir des financements auprès des banques commerciales locales.

3.3.2. Les investisseurs institutionnels

Il s'agit de banques internationales, de fonds de capital investissement, de caisses de retraite et de compagnies d'assurance.

Contrairement aux IFD, les investisseurs institutionnels ne sont pas soumis à une pression politique et suivent des intérêts privés. Ces investisseurs sont attirés par : (i) la valeur sociale qui caractérise l'investissement socialement responsable (ISR) ; (ii) une performance financière corrigée du risque jugée attractive ; (iii) des performances financières décorrélées des autres classes d'actifs (Krauss et Walter, 2008).

Ils représentent 30 % des investissements étrangers. Entre 2006 et 2010, leur montant est passé de 1,2 milliards à 3,5 milliards de $.

Face au développement récent du secteur, des groupes bancaires internationaux ont adopté une stratégie d'intervention plus ou moins offensive. Ces interventions vont d'un simple partenariat à la mise en place d'unités spécialisées en microfinance (se reporter à la partie : les articulations de la microfinance avec le secteur bancaire).

Par exemple, la Société Générale, la BNP et HSBC, envisagent de proposer directement la microfinance dans leur réseau, dans les pays émergents. D'autres, telles que Morgan Stanley, s'orientent vers des produits libellés en monnaie locale sur les marchés susceptibles de voir leur monnaie s'apprécier.

Les fonds capital-investissement à vocation commerciale s'intéressent à des pays comme l'Inde et le Mexique, dotés de marchés de la microfinance dynamiques et de marchés boursiers stables. Certains fonds tels que Sequoia et Legtum, entrent avec une stratégie agressive et un profil risque/rendement élevé. Bien que ces modèles d'investissements aient contribué à l'essor des Imf indiennes, ils sont perçus comme davantage intéressés par la rentabilité financière à court terme que par la croissance durable.

3.3.3. Les investisseurs individuels

Il s'agit de particuliers et d'individus fortunés animés par des objectifs sociaux. Le montant de leur investissement a été multiplié par trois (en 4 ans), pour atteindre 1,8 milliard de $ en 2010.

Les fonds de particuliers sont essentiellement levés par le biais de coopératives financières (IIM ou VIM), telles que Oikocredit au Pays-Bas, responsAbility en Suisse. Actuellement, ils ne représentent que 16 % des investissements transfrontaliers [29].

Les plateformes internet de prêt en ligne telles que Kiva aux États-Unis, Babyloan en France, et MyC4 au Danemark, connaissent un véritable essor. Elles offrent au grand public la possibilité d'investir de petits montants dans le secteur de la microfinance. En dépit de leur croissance rapide, elles ne représentent qu'une infime partie des investissements étrangers en microfinance (moins de 0,5 %). Toutefois, elles constituent l'un des moyens les plus efficaces pour sensibiliser le grand public et promouvoir la microfinance en Occident.

3.3.4. Les intermédiaires d'investissement en microfnance

Près de la moitié des financements transfrontaliers transitent via des intermédiaires d'investissement en microfinance. Cette catégorie comprend un large éventail d'organisation : des fonds spécialisés en microfinance, des véhicules d'investissement en microfinance (VIM), des sociétés holding de banques de microfinance telle que l'allemand Procredit, des fonds d'ONGs, etc.

Les VIM constituent le plus grand groupe d'intermédiaires d'investissement en microfinance. Actuellement, 95 véhicules gèrent 8 milliards de $. Les dix premiers concentrent 67 % du total des actifs. Cette catégorie est composée de coopératives financières, d'instruments financiers structurés et des fonds communs de placement.

Certains VIM comme Dexia Microcredit Fund, responsAbility, Microfinanzfonds et Triodos SICAV, sont ouverts aux investisseurs de détail. D'autres acceptent uniquement les placements privés par des investisseurs qualifiés ; en général, ils reçoivent la majorité de leurs fonds de banques de développement et d'autres IFD.

[29] Leur croissance a été freinée par la réglementation sur les marchés financiers, qui n'autorise pas les fonds d'investissement en microfinance à lever l'argent des particuliers aux États-Unis et en Europe – excepté aux Pays-Bas et en Suisse pour responAbility – (Forster et al., 2011).

Plusieurs VIM comme Incofin, Oikocredit et Consorzio Etimos sont structurés en coopératives ou en ONGs.

Un autre type d'IIM sont les structures de refinancement locales. Bien que financées par des sources publiques, elles prennent différentes formes : banques de développement, ONGs, programmes publics ; elles peuvent également être intégrées à des banques commerciales privées. En 2009, les 15 premières structures de refinancement locales représentent un encours de 3 milliards de $.

Encadré 1 : Le rôle des investisseurs transfrontaliers pendant la récession

Le déclenchement de la crise actuelle a fait craindre une baisse des financements destinés aux pauvres, tant à l'échelle locale qu'à l'échelle internationale.

Pourtant, les financements transfrontaliers ont continué de progresser bien qu'à un rythme moins soutenu. Les engagements se sont accrus de 17 % entre 2008 et 2009 contre 30 % entre 2007 et 2008.

En outre, les IFD ont anticipé l'assèchement des liquidités suite à la crise financière. Quatre mois après la faillite de Lehman Brothers, la société financière internationale (SFI) et KfW ont versé chacune 150 millions de $ pour lancer le programme « *Microfinance Enhancement Facility* » qui a attiré les financements d'autres IFD (pour un total de 500 millions de $). Ce programme a permis d'approvisionner les Imf pérennes en liquidités quand les prêts commerciaux sont devenus rares [30].

Par ailleurs, les IFD n'ont pas été les seules à intervenir. Certains VIM soutenues par des investisseurs institutionnels et individuels ont également aidé les Imf ayant des problèmes de liquidités en jouant un rôle contra-cyclique. C'est le cas de l'État d'Andhra Pradesh (Inde) en 2010 où les investisseurs sociaux ont pris le relais des banques locales, celles-ci ayant cessé d'octroyer des prêts (Forster et al., 2011).

Toutefois, même si sa création a été motivée par le tarissement de la liquidité, le resserrement du crédit s'est avéré temporaire dans le secteur mondial de la microfinance et les services offerts par le fonds ont été moins sollicités qu'initialement prévu (Forster et al., 2011). Par ailleurs, ce programme de liquidité d'urgence a été principalement utilisé en Europe de l'Est et Asie Centrale, et en Amérique Centrale, régions les plus touchées par la crise (El-Zoghbi et al., 2011).

[30] Même si sa création a été motivée par le tarissement de la liquidité, le resserrement du crédit s'est avéré temporaire dans le secteur mondial de la microfinance, et les services offerts par le fonds ont été moins sollicités qu'initialement prévu (Forster et al., 2011). Par ailleurs, ce programme de liquidité d'urgence a été principalement utilisé en Europe de l'Est et Asie Centrale, et en Amérique Centrale, régions les plus touchées par la crise (El-Zoghbi et al., 2011).

II. LA MICROFINANCE : UNE EVOLUTION CONTROVERSEE

Depuis l'apparition des premières ONGs dans le secteur financier, la microfinance a connu un développement remarquable. En conséquence, les Imf doivent s'ouvrir au marché volontairement pour améliorer leur financement, ou involontairement sous l'emprise de nouveaux concurrents. Bien que très utile, cette ouverture peut entraîner un abandon de la mission sociale.

1. Les objectifs des Imf

1.1. La viabilité financière

En raison de la rareté des ressources allouées au secteur de la microfinance, la viabilité financière occupe une place importante dans la stratégie des Imf.

La rentabilité financière concerne davantage les Imf à but lucratif (banques de microfinance, banque de pauvres, …) ; pour les autres, notamment les plus jeunes, on parle de viabilité ou d'autonomie financière.

Une Imf est financièrement viable si elle couvre ses différentes charges de fonctionnement par le produit des intérêts, des frais et des commissions collectés sur les clients, sans avoir recours aux dons et subventions qu'elle peut recueillir.

La rentabilité financière, l'autonomie financière, ou tout indicateur de performances financières encourageant, sont un signal fort envers les donateurs, les investisseurs et les soutiens de la microfinance, et une condition *sine qua non* au développement des Imf.

Pour doper ses performances financières, une Imf dispose de deux moyens : l'augmentation des recettes et/ou la réduction des dépenses. Ceci implique le changement de plusieurs paramètres de fonctionnement de l'institution : produits fournis, conditions contractuelles, ciblage des clients, politique de taux d'intérêt, personnel, gestion des risques, etc.

1.1.1. La politique de taux d'intérêt

La structure des crédits accordés par les Imf est composée du taux d'intérêt [39], du loyer de l'argent prêté, de la commission de formation, de la commission de suivi-conseil et de la commission de recouvrement.

Pour assurer la viabilité financière, une Imf doit appliquer des taux d'intérêts suffisamment élevés pour couvrir ses différentes charges, car de faibles taux d'intérêt la condamneraient au déficit.

Cependant, concernant les taux d'intérêt, des divergences existent entre les différents modèles d'Imf :

- le modèle des Imf/ONGs, pour qui les agents les plus pauvres ne peuvent pas payer des taux d'intérêt au prix du marché, et à qui il faut prêter à des taux très faibles se situant entre 1 et 3 % quel que soit le niveau de l'inflation. Ce type de modèle ne peut fonctionner sans dons et/ou subventions ;
- le modèle des Imf d'inspiration mutualiste ou coopérative, pour qui les taux d'intérêt doivent être légèrement inférieurs aux taux appliqués par les banques commerciales. Celles-ci peuvent le faire car elles ne rémunèrent pas ou très peu l'épargne collectée, et s'adressent uniquement aux sociétaires ;
- le modèle des Imf à but lucratif ou en quête de le devenir, pour qui les agents pauvres/exclus sont capables de rembourser des taux d'intérêt élevés (rationnement, taux usuraires en finance informelle, faible élasticité de la demande au taux d'intérêt – Emran et al., 2007 – et que les Imf peuvent fonctionner sans dons et subventions, et se développer grâce aux capitaux privés (investissements, dettes commerciales, ouverture du capital, …).

[39] Définition des différents taux d'intérêts (*Consultative Group to Assist the Poor*, CGAP 2004) : (i) le taux nominal est le taux indiqué dans le contrat de prêt. Il est généralement exprimé en pourcentage mensuel ou annuel. Son calcul ne tient compte ni des charges, ni des commissions, ni des autres frais associés au prêt ; (ii) le taux d'intérêt effectif donne lieu à la conversion de tous les frais financiers (par ex. intérêts, charges, et commissions) aux fins du calcul des intérêts sur capital restant dû pour la période de remboursement. Le taux effectif représente le coût financier assumé par l'emprunteur, s'il n'existe aucune obligation de constitution d'épargne. Il englobe la totalité des frais financiers représentés par un pourcentage du montant du prêt utilisé durant chaque période de paiement ; (iii) le taux effectif global (TEG) est égal au produit du taux d'intérêt effectif par période de paiement, par le nombre de périodes de paiement par an ; (iv) le taux d'intérêt réel est le taux d'intérêt nominal net de l'inflation. Un taux réel négatif signifie que le taux d'intérêt demandé est inférieur au taux d'inflation.
Voir également Hudon (2007).

L'application de taux d'intérêt trop élevés peut toutefois se traduire par l'exclusion des individus les plus pauvres, l'éviction des bons risques et une recrudescence des défauts, qui peuvent se révéler fatales pour l'Imf. Il serait donc judicieux d'utiliser cet instrument avec prudence et/ou lui préférer une réduction des charges et des coûts de fonctionnement de l'institution.

1.1.2. La gestion de l'Imf

Les produits de microfinance sont des innovations financières permettant à l'Imf de prêter à des individus dépourvus de garanties matérielles, et présentant un risque élevé grâce à l'exploitation des liens sociaux (crédit de groupe) et la mise en place d'incitations (crédit individuel et prêt progressif). Cependant, ces produits ne garantissent pas un remboursement automatique des sommes prêtées.

Il revient à l'Imf d'adopter l'organisation et le fonctionnement adéquats lui permettant de gérer au mieux le risque de défaut, de réduire les charges de sélection, de contrôle, etc., de fidéliser sa clientèle et d'encourager son personnel. Une gestion efficace lui permettra non seulement de réduire les coûts, mais surtout de s'assurer un remboursement de son capital, garantie de l'autonomie financière.

Pour cela, l'Imf doit se doter des moyens techniques et humains pour sélectionner les bons risques : centrales de risques, bureaux de crédits et système d'informations, *credit scoring*, caution solidaire pour le crédit de groupe et garant pour le crédit individuel (Jaunaux, 2007), etc.

Par ailleurs, elle doit maîtriser les mécanismes de prêt de chaque produit, et savoir adapter les conditions de prêt pour éliminer les mauvais risques et gérer le risque de défaillance ; par exemple, l'utilisation du crédit solidaire comme test avant l'octroi d'un crédit individuel, du prêt progressif comme incitation dynamique au remboursement, l'exploitation du rôle du leader du groupe comme moyen de contrôle et de surveillance, etc.

En outre, l'utilisation des systèmes d'informations (meilleure communication et suivi des performances), de la téléphonie mobile et des guichets de distribution, permet à l'Imf d'améliorer la qualité de ses services, de réduire les charges de fonctionnement, d'assurer une meilleure anticipation des retards de paiement et des cas de défaillances, et d'augmenter la productivité du personnel.

À ce titre, l'Imf doit apporter un grand soin à la sélection de son personnel, à sa formation et à sa fidélisation à travers un système de rémunération adéquat (système de primes et rémunération au rendement).

La mise en place d'un département marketing, devrait permettre à l'Imf de développer et maintenir de bonnes relations avec ses clients et partenaires.

Enfin, la standardisation des produits et services et des démarches, devrait permettre à l'Imf de dégager des économies d'échelle. Toutefois, étant donné la fragilité de la clientèle, ceci peut aller à l'encontre des besoins des clients, notamment dans un environnement hautement concurrentiel où la flexibilité des conditions de prêt peut faire la différence.

En pratique, les Imf disposent de très peu de marge de manœuvre, car d'une part ces mesures nécessitent des investissements financiers et humains lourds qui sont hors de portée de la majorité des Imf, et d'autre part, certaines mesures peuvent entrer en conflit avec la mission « sociale » de l'Imf.

1.2. La mission sociale

Toutes les Imf sont animées par une mission sociale. Cependant, la notion de mission sociale reste floue. En effet, l'importance de la mission sociale d'une Imf dépend de son engagement, de son modèle, de son contexte, de sa taille, etc. Ainsi, la mission sociale d'une Imf de type ONG (destinée à la collectivité), n'est pas la même que celle d'une Imf d'inspiration coopérative (uniquement aux membres), ou d'une banque de microfinance (poursuivant un but lucratif).

La mission sociale peut être associée aux principaux axes suivants: (i) servir un nombre croissant de ménages pauvres et d'exclus de manière durable ; (ii) améliorer la qualité des services financiers disponibles pour la clientèle cible à travers l'évaluation des besoins spécifiques ; (iii) fournir les services financiers de manière efficiente ; (iv) créer du « capital social » et développer l'initiative et l'esprit entrepreneurial ; (v) améliorer la responsabilité sociale de l'Imf envers son personnel et sa clientèle ; (vi) surveiller et agir contre les effets secondaires négatifs (surendettement, …) ; (vii) faire participer les agents pauvres au développement économique et social.

Selon Schreiner (2002), étudier la mission sociale d'une Imf revient à analyser les différents aspects de la portée de son programme.

En raison de l'hétérogénéité de la population des exclus et la multitude de modèles d'Imf, la portée d'un programme de microfinance mérite d'être définie avec précision.

Schreiner (2002) propose une décomposition de la notion de portée en six aspects : la qualité de la portée, le coût de la portée, le degré de la portée, l'étendue de la portée, la durée de la portée et la variété de la portée.

- la qualité de la portée (*worth to clients*) : cet aspect indique la valorisation par les clients des produits et services proposés par l'Imf. Cela revient à savoir si le programme correspond aux attentes et aux besoins de la clientèle. Cet aspect est directement lié aux conditions contractuelles fixées entre l'Imf et ses clients : type de produit, montant du crédit et durée du remboursement. Plus les conditions sont flexibles (par rapport aux autres sources de financement concurrentes – formelles et informelles –), plus la qualité de la portée est élevée. Il est très difficile de mesurer la qualité de la portée car elle est subjective. Le gain espéré par exemple, est une mesure insuffisante, dans la mesure où l'augmentation des bénéfices attendus n'est qu'un paramètre parmi d'autres indicateurs de satisfaction : emplois créés dans le secteur financé, lissage de la consommation, assurance contre les chocs et dépenses du cycle de vie ;
- le coût de la portée (*cost to clients*) : cet aspect renvoie à l'ensemble des coûts directs (frais de dossiers, taux d'intérêts) et indirects (déplacements, coûts d'opportunité, etc.), monétaires et non monétaires (temps nécessaire à la candidature, réunions hebdomadaires, etc.), supportés par les clients et qui pèsent sur leur capacité à rembourser. Le progrès sur cet aspect serait par exemple de réduire au maximum les coûts pris en charge par les clients, de telle sorte que la fourniture de microfinance dépende davantage des facteurs de demande que des facteurs d'offre ;
- le degré de la portée (*depth of outreach*) : correspond au degré de pauvreté des agents ciblés ou de leur niveau de richesse : les pauvres, les moins pauvres, les plus pauvres, etc. Etant donnée la difficulté de mesure du niveau de revenu ou de richesse du client, l'Imf peut recourir à des indicateurs qualitatifs, tels que : le sexe, l'âge, la zone géographique, le type de logement ; ou des indicateurs quantitatifs, tels que : les seuils de pauvreté, le montant du prêt accordé, le montant des remboursements, la durée entre remboursements ou le prêt moyen ou médian ;
- l'étendue de la portée (*breadth of outreach*) : correspond au nombre des agents servis ;

- la durée de la portée [40] (*lenght of outreach*) : correspond à la durée de la mission de l'Imf ou la durée de sa relation avec les clients. Ce paramètre est très important car c'est aussi un indicateur de viabilité de l'Imf, et permet de savoir si elle peut « compter » sur ses clients pour s'affranchir des sources des dons et subventions, et des sources externes de financement ;
- la variété de la portée (*scope of outreach*) : correspond à l'éventail des produits et services que l'Imf met à la disposition de ses clients. La variété des produits et services permet d'augmenter la flexibilité et la valorisation par les clients. Leur diversité (microcrédit, microépargne, microassurance, …) se démultiplie en fonction de la flexibilité des conditions contractuelles.

Certaines Imf ont réalisé des progrès significatifs sur différentes composantes de la portée, sans sacrifier les autres. Ceci correspond à l'extension de frontière (Von Pischke, 1991). Le choix de la politique et du programme adéquats pour l'expansion et la croissance, doit tenir compte de cette vision de maintien des objectifs d'impact.

Toutefois, il reste très difficile pour une Imf « normale » de prendre en compte simultanément tous les aspects de la portée. Des arbitrages entre les différents aspects de la portée s'imposent. L'analyse de ces arbitrages entre ces différents composants ainsi que leur complémentarité semble, a priori, intéressante.

2. Le schisme de la microfinance

Morduch (2000) emploie le terme schisme de la microfinance pour décrire l'apparition de deux grandes approches de la microfinance : une approche de la pauvreté (appelée aussi approche *welfariste*), et une approche de la soutenabilité (appelée aussi approche institutionnaliste).

Bien que les deux approches s'accordent sur le rôle de la microfinance en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté, elles reposent sur des hypothèses différentes concernant le fonctionnement des Imf, le ciblage des exclus, la politique de taux d'intérêt, le rôle des subventions et la durée de l'action. Pour Schreiner (2002), la différence entre les deux approches tient principalement à la différence de considération des différents aspects de la portée des programmes, en particulier le degré, l'étendue et la durée de la portée.

[40] La portée de la microfinance pose la question de la définition de l'exclusion financière ou de pauvreté, sur laquelle se base une Imf (norme de référence pour le degré de la portée).

2.1. L'approche *welfariste*

Cette approche vise les agents les plus pauvres qui sont généralement les moins accessibles, les plus risqués et donc les plus exclus. Elle a pour objectif l'amélioration immédiate et significative du bien-être social de cette population.

Les Imf de cette approche appliquent des taux d'intérêt relativement faibles pour atteindre les plus pauvres, et recourent aux dons et subventions pour combler la différence entre les revenus et les coûts de l'activité.

Cette approche se traduit par des programmes de microfinance avec un degré et une durée de portée très élevés, et une faible étendue. En d'autres termes, les Imf de cette approche vont servir un nombre réduit d'agents très pauvres, pendant une courte durée, pour avoir un impact significatif sur leur bien-être social. La courte durée de l'action est cohérente avec la faible importance accordée à la viabilité financière.

Malgré l'importance accordée à la gestion des ressources, cette approche n'est pas soutenable financièrement, en raison de l'insuffisance et de l'instabilité des dons et du risque très élevé des agents les plus pauvres. Les faibles taux de remboursement enregistrés par les Imf de cette approche (50 %), et les coûts de fonctionnement très élevés, ont conduit à la faillite celles qui sont très dépendantes des dons et des subventions.

2.2. L'approche institutionnaliste

Partant du constat qu'une intervention à grande échelle nécessite des ressources financières dépassant la capacité des dons et des subventions, l'approche institutionnaliste vise à inscrire les Imf dans une logique de marché, seul moyen de garantir la durabilité de leur action. Dès lors, la mise en place de pratiques commerciales, la quête de la rentabilité financière et la transformation institutionnelle, sont les conditions de l’intégration du système financier formel et de l’accès aux fonds privés (épargne publique, dette commerciale et ouverture du capital par exemple).

L'approche institutionnaliste accorde une plus grande importance à la performance financière par rapport à la performance sociale. Elle se traduit par un faible degré de portée, car cette approche vise les agents à la marge du système financier formel, un niveau d’étendue de la portée plus élevé, car cibler un grand nombre d'agents permet de dégager des économies

d’échelle et rentabiliser l’activité. Enfin, cette approche inscrit l’intervention des Imf sur une longue durée.

Les Imf de cette approche ne négligent pas pour autant l'importance des dons et des subventions dont elles se servent pour financer le lancement de nouveaux projets, ou d'expérimentations porteuses d'innovations ; l’objectif étant de réduire le coût de l’offre et d’améliorer la qualité des services offerts sur le long terme.

Drake et Otero (1992) décrivent le cycle de vie d’une Imf adoptant une approche institutionnaliste, et analysent les trois étapes de sa transformation en intermédiaire financier formel.

Étape I : « démonstration », l’institution d’appui démontre qu’on peut prêter aux pauvres avec un taux de remboursement satisfaisant sous un mode de fonctionnement donné ;

Étape II : « seconde génération », l’institution adopte un mode de fonctionnement lui permettant d’assurer son autonomie et de tirer profit des économies d’échelle, ou en fidélisant les clients ;

Étape III : « développement opérationnel lié à l’expansion », l’institution analyse son rôle d’intermédiaire financier. La transformation en banque des pauvres peut être envisagée. L’Imf adapte alors son statut à la réglementation en vigueur.

Ces étapes se réalisent simultanément avec l’évolution de diverses instances : direction, clientèle, sources de financement, prestations des services financiers, gestion financière, etc.

En pratique, il n'existe pas de frontières entre les deux approches, car les Imf essayent de concilier les deux visions : asseoir leur pérennité financière, tout en cherchant à atteindre les agents pauvres voire les agents très pauvres. C’est d’ailleurs la définition même de l’Imf.

Toutefois, dans un contexte où la « pérennité financière » est devenue le paradigme dominant en microfinance (Meyer et Zeller, 2002), la tendance vers la commercialisation pure de la microfinance inquiète de plus en plus les observateurs en raison du risque d'une déviation de la mission sociale. En effet, à la différence des principes de l'approche institutionnaliste qui instrumentalise la quête de la rentabilité financière au profit du développement de la microfinance et du bien-être de ses bénéficiaires, la commercialisation favorise davantage les intérêts des investisseurs et des actionnaires.

3. La commercialisation

Si la transformation des Imf en banques de microfinance ou banque de pauvres s'inscrit dans la lignée de l'approche institutionnaliste, leur transformation en banques commerciales et l'entrée des banques commerciales dans le secteur de la microfinance traduisent une autre tendance : la commercialisation.

La commercialisation suppose donc une articulation avec le secteur bancaire, avec d'un côté des Imf, qui pour accroître leur rentabilité, vont servir des clients généralement ciblés par les banques (*upscaling*) ; de l'autre, des banques qui vont intervenir dans le secteur de la microfinance (*downscaling*). En outre, plusieurs liens entre la microfinance et le secteur bancaire se multiplient, prenant la forme de partenariats institutionnels, techniques et financiers.

3.1. Les articulations de la microfinance avec le secteur bancaire

3.1.1. Le downscaling

Le *downscaling* consiste en l'intervention d'une banque afin d'atteindre une niche de clientèle, à revenu plus faible, ou plus risquée.

Les premières expériences de *downscaling* ont été réalisées avec succès en Amérique Latine et en Asie. En Amérique latine, les banques commerciales fournissent 29 % des fonds alloués aux microentrepreneurs. Auparavant, seules les ONGs et les sociétés coopératives assuraient leur financement.

D'un côté, ce phénomène s'explique par la forte expansion du crédit à la consommation, la forte concurrence dans le secteur bancaire, les besoins de diversification de portefeuille, les capacités financières non utilisées par les banques (surliquidité), la sous-utilisation des branches et des systèmes d'information, la publicité tirée de la participation à l'économie solidaire, etc.

De l'autre, il s'explique par la couverture partielle du marché et la qualité des emprunteurs (capables de rentabiliser de faibles montants et d'assurer de bons taux de remboursement, même en cas de conjoncture économique difficile).

Enfin, les politiques publiques incitant les banques à consacrer une part de leurs portefeuilles à la microfinance, ainsi que l'accompagnement offert par certaines ONGs aux banques désirant se lancer dans le secteur de la microfinance, expliquent aussi ce phénomène, notamment au Brésil, en Colombie et au Venezuela (Nsabimana, 2004).

On distingue trois schémas d'intervention des banques en microfinance, évoluant selon le degré d'implication des banques : (i) l'unité interne spécialisée microfinance ; (ii) la filiale financière ; (iii) la société de service en microfinance.

3.1.2. L'upscaling

L'*upscaling* consiste à élargir l'échelle d'intervention des Imf afin d'atteindre une clientèle à revenus élevés et moins risquée, ciblée traditionnellement par les banques. Ce processus concerne les Imf arrivées à maturité, ayant atteint un niveau de rentabilité relativement élevé, et susceptibles d'intégrer le système financier formel et de concurrencer les banques traditionnelles.

D'ailleurs, pour les tenants de l'approche institutionnaliste, l'intégration des Imf dans le système financier formel est un signe de démarrage dans la phase finale de développement. En effet, à partir d'un certain niveau de développement, le montant moyen des prêts augmente. Pour s'adapter aux besoins de la clientèle et pour la fidéliser, l'Imf a besoin de ressources longues et peu coûteuses. Cette nécessité amène souvent l'Imf à solliciter un agrément bancaire. Ce dernier, lui permet d'accéder aux marchés des capitaux (investisseurs institutionnels de grande taille) et de mobiliser les dépôts (clients).

Labie et Mees (2005) montrent que l'approche commerciale est devenue le credo dominant pour ce secteur. Toutefois, la menace d'un abandon de la mission sociale demeure (Christen, 2000) ; d'autres voient dans cette approche une réelle volonté de faire évoluer les institutions vers des entités à logique et pratiques bancaires.

3.1.3. Les partenariats

Les partenariats permettent aux banques de s'impliquer dans la microfinance sans prise directe de risque, à travers des relations avec des Imf existantes qui pourront ainsi gagner en autonomie, se pérenniser et acquérir des ressources longues.

Pour les Imf, les partenariats permettent aussi de réduire les frais et les coûts, tout en développant davantage les activités. Pour les banques, ils donnent un accès à de nouveaux marchés qui pourraient leur permettre à terme d'accroître leurs recettes ou diversifier leurs portefeuilles.

Divers types de partenariats existent: partenariat institutionnel, partenariat technique, partenariat financier (Seck, 2009), …

3.1.3.1. Le partenariat institutionnel

C'est le plus fréquent dans les zones où la microfinance est en phase de démarrage. Il permet à la banque d'être reconnue comme un appui ou un « soutien » de la microfinance. Il n'a pas d'impact sur l'image de marque de la banque. Cela peut prendre la forme de parrainages, de subventions, d'expertise, de maîtrises d'ouvrage, etc. D'autres formes (subvention au démarrage de l'Imf, création de trophées pour les acteurs de la microfinance,…) peuvent permettre à la banque de peser sur le modèle d'intermédiation de l'Imf.

3.1.3.2. Le partenariat technique

Il est fondé généralement sur une prestation de services au profit de l'Imf (formation, transfert de fonds, audit, contrôle, mise à disposition d'infrastructure, etc.). Pour Lopez et Rhyne (2003), les banques commerciales existantes peuvent offrir à la microfinance des avantages dont ne bénéficient généralement pas les ONGs ou les Imf issues de transformation. En effet, ces banques disposant d'une infrastructure et d'un capital humain conséquents, peuvent offrir aux Imf des possibilités de réduction de coûts d'ouverture de points de distribution. Un exemple de partenariat technique consiste pour une banque à assurer dans ses guichets, la collecte de l'épargne et l'octroi de crédit pour l'Imf, pendant que cette dernière se concentre sur l'analyse et la validation des demandes, ainsi que le suivi des prêts.

Dans les partenariats techniques, l'interférence entre les deux technologies et les deux cultures bancaires, conduit souvent les Imf à s'aligner sur les standards bancaires. Ceci peut se traduire par de nouvelles formes d'exclusion. L'exemple le plus simple est l'usage de plus en plus important des nouvelles technologies de l'information et de la communication, qui ouvrent aux Imf des possibilités de réduction des coûts. Elles conduisent inévitablement à

l'exclusion des clients incapables de s'en servir (analphabétisme, etc.), d'où l'importance des services non financiers, tels que l'éducation financière.

3.1.3.3. Le partenariat financier

Il recouvre plusieurs formes liées au degré de confiance entre les institutions. La forme la plus simple et la plus courante est le placement auprès d'une banque de l'excédent d'épargne d'une Imf. Ce partenariat s'apparente à une relation traditionnelle client/banque. Il établit une complémentarité entre les deux partenaires qui pourront en tirer chacun des avantages : une sécurisation de fonds pour l'Imf, et une source d'élargissement de ressources pour la banque. Une forme plus poussée consiste à signer un protocole de refinancement, mais ceci requiert un degré de confiance plus élevé.

Par ailleurs, la signature d'un partenariat de refinancement est souvent conditionnée par le dépôt systématique des excédents de trésorerie de l'Imf dans la banque, sous forme de garantie de refinancement ou via un fonds de garantie [41] (Servet, 2006). Il peut compenser d'éventuelles pertes en cas de non-remboursement des prêts. On distingue trois modèles de fonds de garantie : le modèle individuel, un accord direct entre le bénéficiaire de la garantie, le garant et la banque ; le modèle du portefeuille, couvrant un groupe spécifique de bénéficiaires ; le modèle de l'intermédiaire, consistant à faire appel à des structures intermédiaires (Imf, jugées plus aptes à servir les microentrepreneurs, etc.).

Dans la coopération financière entre une banque et une Imf, le modèle de l'intermédiation constitue un lien fort de complémentarité. L'Imf trouve par là une source de refinancement, et la banque, un moyen de servir la clientèle pauvre à moindre risque.

[41] Arnaud (1994) propose cette définition du fond de garantie : « Les fonds de garantie s'appuient sur un capital qui peut être constitué par les bénéficiaires du crédit, il s'agit des fonds mutualistes généralement créés sur une base professionnelle, ou par les établissements financiers prêteurs, il s'agit de fonds interbancaires. Des partenaires institutionnels complètent généralement cette dotation. (…) Le capital est placé et permet de garantir un volume d'opérations dont le montant dépend d'un multiplicateur fixé en fonction du niveau de risque des prêts garantis et de la politique de gestion du fonds qui est choisie. (…) Les fonds de garantie qui associent des établissements financiers concernés par les opérations garanties n'ont pas pour objet de permettre le financement de projets moins rentables, mais de protéger le prêteur contre des éléments économiques qui étaient imprévisibles lors des travaux d'évaluation et de compléter des sûretés difficiles à mettre en place. (…) Les fonds de garantie permettent aux banques de prendre des risques dans des conditions de plus grande sécurité financière. (…) Les fonds de garantie sont des instruments financiers qui permettent d'augmenter la capacité d'engagement des banques par le jeu de deux effets mécaniques : dès l'octroi de la garantie, par leur incidence sur les ratios prudentiels des établissements, puis en cas de sinistre, par l'impact de l'indemnisation rapide sur la trésorerie du prêteur ».

L'usage des fonds de garantie offre des perspectives permettant de rompre avec la logique de l'apport extérieur de fonds, d'autant plus que la plupart des banques sont en surliquidité dans les économies en développement (Caprio et Honohan, 1991).

Le refinancement bancaire permet au secteur de la microfinance de répondre aux besoins d'une partie de leur clientèle (microentreprises, très petites entreprises – TPE –, petites et moyennes entreprises – PME –,…), mais peut aussi conduire à une exclusion des catégories les moins solvables.

Bien que la multiplication des partenariats entre la microfinance et le secteur bancaire permette une coopération avantageuse pour les deux parties (transfert de savoir-faire, transfert de technologies, etc.), la commercialisation trahit un mélange des genres et un risque de déviation de la mission sociale.

3.2. La commercialisation et la responsabilité sociétale

La quête du profit et d'un statut commercial sont des moyens permettant la viabilité et le développement des Imf. Toutefois, la viabilité financière est un moyen et non une fin en soi.

La multiplication des scandales financiers impliquant des Imf et la recrudescence des cas de surendettement, le harcèlement moral dont sont parfois victimes les clients, les cas de suicides et de prostitution, remettent en question la mise en place de pratiques commerciales dans la relation Imf/client.

Par ailleurs, des études empiriques montrent que les institutions ayant de très fortes missions sociales, largement subventionnées, sont plus aptes à atteindre les couches les plus pauvres de la population (Marconi et al., 2006). Ce n'est pas l'objectif prioritaire des banques.

Ce n'est pas la recherche de l'autonomie financière ou la quête de la rentabilité financière qui est remise en cause. Au contraire, celle-ci est encouragée car les profits dégagés sont réinvestis dans les programmes de microfinance. En revanche, c'est le sacrifice de la mission sociale ou son instrumentalisation [42] à des fins commerciales qui suscite critique et indignation.

[42] Transformation en dividendes des marges financières collectées grâce aux agents pauvres, qui suscite la critique. Les banques commerciales ne partagent pas la mission sociale des Imf, fussent-elles banques de microfinance.

Banco Compartamos (Mexique) et SKS (Inde), deux Imf de référence constituent deux exemples marquants de cette commercialisation à outrance.

Après une transformation en banque commerciale, les actionnaires de Banco Compartamos ont mis en vente 30 % du capital : 24 % sur le New York Stock Exchange, et le solde sur le Mexico Stock Exchange le 20 Avril 2007. En une journée, ces actions ont gagné plus de 20 %, et la demande excédait 13 fois l'offre des titres mis en vente. Le montant de la transaction a atteint 450 millions de dollars, soit 12 fois la valeur de mise en vente.

Certes, cette opération constitue une reconnaissance des performances financières de cette banque qui a permis de lever des fonds en bourse et d'attirer davantage d'investisseurs privés. Pour les détracteurs de l'opération, en attirant des investisseurs non spécialisés en microfinance et ne poursuivant pas un objectif social, ce type d'opérations est inadmissible car économiquement et socialement dangereux. En effet, près d'un quart des revenus d'intérêt dégagés (jusqu'à 100 %) par cette banque, est transformé en bénéfice, et redistribué aux actionnaires alors qu'il aurait pu contribuer à faire baisser les charges d'intérêts pesant sur les clients.

En ce qui concerne SKS, le scandale fait suite à une vague de suicides commis par des micro-emprunteurs dans l'État indien d'Andar Pradesh en 2010. L'Imf a été accusée de pratiquer un véritable harcèlement pour obtenir le remboursement des emprunteurs.

La commercialisation soulève donc la question de la responsabilité sociale [43] des Imf, c'est-à-dire la façon dont elles agissent sur le terrain. Selon la zone géographique, la culture, le potentiel de développement, etc., l'action des Imf sur ses clients peut être bonne, neutre ou néfaste (Servet, 2009).

Cette réflexion a accouché d'un ensemble de principes pour protéger les consommateurs (transparence des prix, lutte contre le surendettement, …). L'idée est de mettre les Imf en face de leur responsabilité sociale, pour d'une part réduire le risque de dérives, et d'autre part réduire les effets indésirables sur des clients qui ne mesurent pas nécessairement les dangers potentiels des contrats financiers qu'on leur propose (surendettement [44], destruction des liens sociaux, …). Un grand nombre d'acteurs du secteur se sont d'ailleurs engagés à empêcher de

[43] Avant de se transformer en banque commerciale et d'ouvrir son capital aux marchés financiers, Banco Compartamos a bénéficié d'importants fonds sous formes d'aides, de dons et subventions, qui ne sont pas étrangers à son succès.

[44] Le surendettement et l'endettement croisé montrent les limites du microcrédit à la consommation, ou l'usage du microcrédit à des fins non productives (consommation, santé,…).

telles dérives dans le cadre de la « *Smart Campaign* [45] », une initiative visant à protéger les consommateurs. Pour les investisseurs par exemple, cela implique de ne pas inonder les marchés de montants excessifs de capitaux et d'alimenter une concurrence risquée (Forster et al., 2011).

Les Imf doivent aussi veiller à ne pas retenir les clients les plus performants (microentreprises à forte croissance), et de les diriger vers le système financier formel plus adapté à leurs besoins (Ahlin et Jiang, 2008).

Enfin, se pose la question du partage du bénéfice des activités financières des Imf. Qui doit en profiter : les actionnaires, le personnel, les clients, ou l'État (ou les autres sources de subventions au démarrage au soutien, …) ?

III. LA MICROFINANCE A L'EPREUVE DE LA PERFORMANCE

L'évaluation [46] de la performance financière et sociale des Imf est nécessaire et revêt un double objectif : d'une part, elle permet de suivre la stratégie de l'Imf et ses réalisations (viabilité financière et atteinte de la population cible) ; d'autre part, elle permet d'évaluer les effets de l'intervention de l'Imf sur le bien-être social des bénéficiaires des programmes de microfinance.

Pour évaluer leurs performances financières, les Imf disposent en plus des indicateurs comptables et financiers traditionnels, d'indicateurs spécifiques qui ont été développés dans les travaux académiques, ou par les réseaux d'appui au secteur (agences de notations, MIX [47]).

---

[45] La *Smart Campaign* est une initiative mondiale regroupant les principaux acteurs de la microfinance (CGAP, Banque mondiale, les IFD) dont l'objectif est de développer des outils d'évaluation de la qualité des services de microfinance, à travers six points-clefs de la protection des consommateurs: (i) éviter le surendettement ; (ii) proposer une tarification transparente et responsable ; (iii) pratiquer des méthodes de recouvrement appropriées ; (iv) assurer un comportement éthique de la part du personnel ; (v) offrir des recours permettant la réparation des préjudices ; (vi) garantir la confidentialité des données des clients.

[46] L'intérêt de l'évaluation des programmes de microfinance est double : d'une part, elle permet à l'Imf de mesurer son efficacité, d'adapter ses produits et services en fonction des besoins de sa clientèle et d'émettre un signal envers ses soutiens financiers ; de l'autre, elle permet d'évaluer la capacité de la microfinance, en général, à atteindre son objectif d'amélioration du bien-être des bénéficiaires et de lutte contre la pauvreté.

[47] *Microfinance Information exchange* est une plate-forme d'échange d'informations sur la microfinance, sur laquelle les différents acteurs du secteur (institutions de microfinance, investisseurs, chercheurs, etc.) peuvent obtenir des informations chiffrées sur le secteur au niveau mondial. Cette plate-forme fournit des données sur plus de 1800 Imf, 100 investisseurs et près de 200 partenaires de la microfinance au sens large.

Concernant la mission sociale, plusieurs approches et outils innovants ont été développés. On peut classer les évaluations en deux grandes familles : (i) les évaluations centrées sur l'Imf et son processus (objectifs-actions) ; (ii) les évaluations des résultats (effets sur les clients) [48].

Les méthodes existantes pour évaluer la performance sociale d'un programme de développement varient en fonction de leurs coûts et niveaux de complexité.

D'un côté, on trouve des évaluations qui se chargent uniquement de déterminer si les indicateurs clés du bien-être social des participants ont atteint les objectifs fixés ou tout simplement progressé (Gubert et al., 2006).

De l'autre, on trouve des évaluations quantitatives faisant intervenir des techniques statistiques pour mesurer le « contrefactuel », c'est-à-dire ce qui serait arrivé aux clients si le programme n'avait pas existé. Cela revient à poser la question suivante : en quoi le bien-être social des clients de l'institution est-il différent, en moyenne, de ce qu'il aurait été si cette institution n'avait pas existé ? (Armendáriz et Morduch, 2005).

1. L'évaluation des Imf

1.1. La mesure de la performance financière

La performance financière d'une Imf peut être évaluée à travers deux dimension : (i) la rentabilité, c'est-à-dire la capacité à dégager des bénéfices ; (ii) la viabilité, c'est-à-dire la capacité à couvrir les charges qu'occasionne l'activité, sans recours aux dons et aux subventions. En plus des indicateurs financiers et comptables traditionnels, les performances financières de l'Imf peuvent être appréciées à travers l'indice de dépendance des subventions (Subsidy dependence index – SDI –), et l'analyse de la qualité du portefeuille de prêts détenu.

1.1.1. Les indicateurs de rentabilité et de viabilité

La rentabilité d'une Imf peut être mesurée à l'aune de deux indicateurs : le rendement sur fonds propres (*return on equity*, RoE), et le rendement sur actif (*return on assets*, RoA).

[48] Dans chaque famille d'évaluation, on peut faire une distinction entre celle à finalité interne et celle à finalité externe.

Le RoE (encadré 2) est l'équivalent du retour sur investissement, fréquemment utilisé en finance. Il indique à un investisseur potentiel le rendement qu'il aurait perçu sur son investissement s'il avait été partenaire financier de l'Imf.

Ainsi, dans un contexte commercial, une Imf doit afficher un ratio de RoE supérieur à 0 pour attirer les investisseurs.

Encadré 2 : Les indicateurs de rentabilité et de viabilité

Le rendement de l'actif :

$$RoA = \frac{Résultat\ opérationel\ net\ d'impôt}{Montant\ moyen\ de\ l'actif}$$

Le rendement des fonds propres :

$$RoE = \frac{Résultat\ opérationel\ net\ d'impôt}{Montant\ moyen\ des\ fonds\ propres}$$

Avec résultat opérationnel correspondant à :

$$Produits\ financiers - (Charges\ d'exploitation + Charges\ financières + Provisions\ pour\ créances\ douteuses)$$

L'Autosuffisance opérationnelle :

$$AsO = \frac{Produits\ financiers}{Charges\ d'exploitation + provisions\ pour\ créances\ douteuses + charges\ financières}$$

L'autosuffisance financière :

$$AsF = \frac{Produits\ financiers}{Charges\ d'exploitation + provisions\ pour\ créances\ douteuses + charges\ financières + coût\ du\ capital}$$

Avec $coût\ du\ capital = [(Emprunts\ moyens * taux\ d'emprunt) - charges\ financières + taux\ d'inflation * (fonds\ propres\ moyens - immobilisations\ moyennes)]$

Où "$(Emprunts\ moyens * taux\ d'emprunt) - charges\ financières$" représente le surcoût auquel l'Imf doit faire face en l'absence de subventions,

et "$taux\ d'inflation * (fonds\ propres\ moyens - immobilisations\ moyennes)$", les fonds qu'elle doit générer pour compenser l'effet de l'inflation sur ses fonds propres (hors immobilisations).

Source : Boyé et al. (2006).

Le RoA (encadré 2) mesure la rentabilité économique de l'Imf, c'est-à-dire, l'efficacité avec laquelle cette institution utilise ses actifs. Un ratio positif indique que l'Imf dégage des bénéfices.

Par ailleurs, celui-ci est plus adapté à la comparaison des performances de rentabilité entre Imf, notamment celles ayant des structures financières différentes (ONGs *versus* Banques par exemple).

La viabilité d'une Imf est sa capacité à satisfaire les besoins de ses clients, sans recevoir d'aide extérieure.

L'indicateur d'autosuffisance opérationnelle (AsO, encadré 2) évalue la capacité d'une Imf à couvrir ses charges opérationnelles (les charges d'exploitation, les provisions pour créances douteuses et les charges financières), grâce aux produits financiers qu'elle dégage par son activité (intérêts, commissions et frais).

Une Imf dont l'AsO est inférieur à 1 n'est pas en mesure de financer son fonds de crédit de façon indépendante, et nécessite des injections périodiques de fonds extérieurs pour continuer à opérer.

Toutefois, ces indicateurs « surestiment » la performance financière de l'Imf car ils ne tiennent pas nécessairement compte des dons, des subventions, et de l'inflation, qui devraient être incorporés dans ces ratios (Hartaska, 2005 ; Boyé et al., 2006).

Plus précisément, ils ne tiennent pas compte du « coût du capital », c'est-à-dire les charges auxquelles l'Imf devrait faire face, si :

- elle devait financer son activité sans bénéficier de prêts concessionnels ou de toute autre aide. Les charges de financement seraient alors égales au montant des emprunts moyens sur l'année, multipliés par le taux de l'emprunt sur le marché, auquel on soustrait les charges de financement effectivement payées par l'Imf ;
- et maintenir la valeur de ses fonds propres malgré l'inflation. Celle-ci réduit la valeur des fonds propres de l'Imf à l'exception des immobilisations (terrains, bâtiments…), dont on peut supposer que la valeur réelle n'est pas affectée par l'inflation.

Dès lors, c'est l'indicateur autosuffisance financière (AsF, encadré 2), en incorporant ces coûts supplémentaires, qui permet d'évaluer la capacité de l'Imf à couvrir l'ensemble des coûts effectivement pris en charge.

Seules les Imf dont l'AsF est supérieur à 1, pourront durablement poursuivre leurs activités sans subventions et sans voir leurs fonds propres diminuer.

De manière générale, les Imf évoluent d'abord vers l'autosuffisance opérationnelle, avant d'atteindre à plus long terme, l'autosuffisance financière.

1.1.2. L'indice de dépendance des subventions (SDI)

Le SDI, développé par Yaron (1992), permet de jauger le degré de dépendance de l'Imf par rapport aux subventions et aux dons. Il calcule la variation du taux d'intérêt nécessaire pour couvrir la totalité des coûts opérationnels et réaliser l'autonomie financière.

Encadré 3 : L'indice de dépendance à l'égard des subventions

Le SDI [49] comme ratio financier est : $SDI = \frac{S}{LP*i}$

Où :

SDI : S*ubsidy Dependence Index* ;

S : subvention annuelle reçue par l'Imf ;

LP : encours annuel moyen du portefeuille de prêt de l'Imf ;

i : taux d'intérêt annuel moyen sur les prêt réalisés par le portefeuille de prêts de l'Imf.

Le montant de la subvention annuelle reçue par une Imf est défini par la formule suivante :

$$S = A(m - c) + [(E * m) - P] + K$$

Où :

A : encours de fonds empruntés à des conditions préférentielles par l'Imf (moyenne annuelle) ;

m : taux d'intérêt sur fonds empruntés sans conditions préférentielles ;

c : taux d'intérêt effectif annuel moyen pondéré sur l'encours annuel moyen des fonds propres empruntés à des conditions préférentielles :

E = fonds propres annuels moyens ;

P = bénéfices annuels déclarés (avant impôt, corrigés le cas échéant, des provisions pour créances douteuses, de l'inflation,…) ;

K = somme des autres subventions annuelles reçues par l'Imf (telles que la prise en charge complète ou partielle des dépenses de fonctionnement de l'Imf par l'État).

Source : Yaron (1997).

Par souci de simplicité, l'indice présuppose que l'augmentation du taux d'intérêt moyen sur les prêts est la seule modification adoptée en compensation de la perte de subventions.

[49] Un SDI égal à zéro indique que l'Imf a atteint son autonomie, alors qu'un SDI de 100 signifie qu'elle doit doubler le taux d'intérêt moyen servis sur les prêts, pour compenser l'élimination des subventions.

Pour calculer le SDI, on agrège toutes les subventions reçues par une Imf. Cet indice est le ratio du total des subventions sur le taux d'intérêt sur les prêts de l'Imf, multiplié par son portefeuille de prêts annuel moyen. La mesure des subventions annuelles d'une Imf en pourcentage du revenu des intérêts permet de déterminer de combien (en pourcentage), ce revenu doit augmenter pour suppléer la disparition des subventions ; cette mesure indique donc également l'augmentation (en pourcentage) du taux d'intérêt sur les prêts que nécessite l'élimination des subventions.

Le SDI est utilisé soit dans sa formule originale, soit adapté par les chercheurs. Ainsi, Hulme et Mosley (1996) montrent que toutes les institutions de leur échantillon sont dépendantes des subventions. Sur la même base, Morduch (1999) montre que pour devenir indépendante des subventions, la Grameen Bank aurait dû augmenter ses taux de prêt d'au moins 75 % entre 1985 et 1996.

1.1.3. Les indicateurs de qualité du portefeuille

Pour une Imf, les prêts représentent le poste le plus important de l'actif. La qualité du portefeuille est liée au potentiel des remboursements ; elle conditionne la valeur des produits futurs et la capacité de l'institution à poursuivre sa mission et accroître sa portée.

En général, deux indicateurs sont utilisés pour jauger la qualité du portefeuille de prêts détenu par une Imf : le portefeuille en risque (PaR, *Portfolio at Risk*) de plus de 30 jours, et le taux d'abandon de créances.

Les différents contextes, les types d'institutions, et les diverses expériences ne permettent pas de dégager une règle universelle concernant la qualité du portefeuille. Cependant, Boyé et al. (2006) considèrent qu'un PaR 30 jours inférieur à 3 % est jugé satisfaisant, et un PaR supérieur à 7 % est inacceptable pour une Imf visant la pérennité financière. Le seuil de 10 % est retenu pour décrire une grave crise d'impayés (Chen et al., 2010). Par ailleurs, lorsque les Imf sont confrontées à une mauvaise qualité du portefeuille, elles peuvent radier les prêts non performants ou refinancer les prêts en étendant la durée, en modifiant l'échéancier ou les deux (Lafourcade et al., 2005). La prise en compte du taux de radiation est donc nécessaire pour ne pas surestimer la qualité du portefeuille.

La politique de radiation est propre à chaque Imf. Certaines Imf, à l'instar des banques, préfèrent radier les créances douteuses plutôt que de veiller à leur recouvrement, car il peut

être coûteux et entraîner une baisse de la compétitivité du personnel sans garantie de résultat. Ceci est d'autant plus vrai que le poids de la mission sociale est relativement faible dans les banques, et qu'il est plus avantageux pour elles de démarcher de nouveaux clients.

1.2. La mesure de la performance sociale

1.2.1. Les indicateurs de portée

La performance sociale des programmes de microfinance peut être examinée sous deux angles: l'étendue, c'est-à-dire le nombre des individus bénéficiant des services de microfinance (nombre des emprunteurs actifs et nombre des épargnants), ;et la profondeur, une mesure du degré de pauvreté des agents ciblés (prêts et dépôts moyens).

Pour une meilleure prise en compte de l'hétérogénéité des revenus entre les différentes zones géographiques, les prêts et les dépôts moyens sont rapportés au RNB par habitant. Toutefois, la pertinence de ces indicateurs est contestable car le revenu moyen par tête dépasse le seuil de pauvreté (Schreiner, 2001).

Pour y remédier, Adair et Berguigua (2010) proposent l'indice de portée sociale (IPS), qui consiste à comparer le prêt par tête/RNB par habitant avec les deux seuils de pauvreté absolus de la Banque mondiale. L'IPS peut prendre trois valeurs : 1 si le prêt moyen est inférieur au seuil de pauvreté de 1 $ (366 $ par an), 2 s'il se situe entre 1 et 2 $ par jour (entre 366 $ et 732 $ par an), et 3 s'il est supérieur à 2 $ par jour.

Le taux de participation féminine est utilisé comme indicateur supplémentaire de la profondeur de portée des programmes de microfinance. Les femmes sont, en général, plus vulnérables et plus touchées par l'exclusion du système financier. Le ciblage de cette population est donc un signe d'approfondissement de la portée, et leur autonomisation est un des aspects de la mission sociale poursuivie par les Imf.

À la demande des Imf, des États, des bailleurs fonds publics et des investisseurs sociaux, plusieurs outils d'évaluation de la performance sociale ont été développés par les réseaux de soutien à la microfinance (*Social Performance Task Force* – SPTF –, Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne-crédit – CERISE –, etc.). Les indicateurs tels que le SPI, le PPI et le PAT, permettent une harmonisation du cadre d'analyse et de *reporting* des performances sociales.

1.2.2. Le SPI

Le *Social Performance Indicator* (SPI) développé par CERISE permet d'évaluer la cohérence entre la mission et les activités de l'Imf. Il s'appuie sur des indicateurs standards qui évaluent les principes, les actions et les mesures correctives mises en œuvre par l'Imf pour atteindre ses objectifs sociaux. Il prend en compte: (i) le ciblage des pauvres et des exclus; (ii) l'adaptation des produits et des services; (iii) les bénéfices économiques et sociaux pour les clients; (iv) la responsabilité « sociale » de l'institution.

Cet outil prend la forme de questionnaires détaillés auxquels se soumettent le personnel et les clients de l'Imf. Les informations fournies font l'objet d'échanges entre les dirigeants de l'Imf et les auditeurs, afin de s'assurer de leur authenticité et de leur crédibilité. Des recoupements avec des données historiques déjà disponibles, ainsi qu'avec des données des autorités de supervision (par exemple cellule de surveillance des systèmes financiers décentralisés), sont également réalisés pour confirmer la fiabilité des données.

Les informations collectées sont traitées à l'aide d'un logiciel (SPSS, STATA, ou autre) pour calculer des scores, et ainsi dresser le profil de l'Imf.

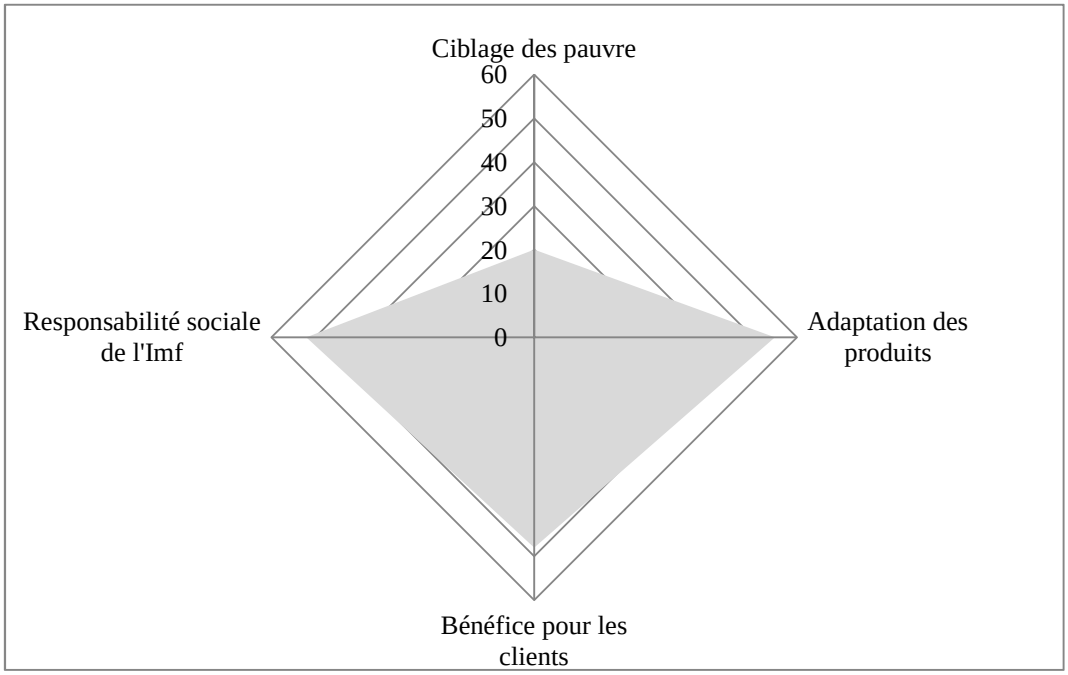
Par exemple, l'analyse des performances sociales (médianes) des Imf du Bénin en 2010 (Angora et al., 2010) produit le résultat représentée dans le graphique 1.1.

Le graphique 1.1 montre que plus de la moitié des institutions du Bénin, ont un score supérieur ou égal à 50% en ce qui concerne l'adaptation des produits et services et la responsabilité sociale. Pour la dimension « bénéfices pour les clients », il y a autant d'Imf ayant obtenu plus de 50%, que d'Imf ayant obtenu moins de 50 %. Toutefois, le ciblage des pauvres et des exclus semble ne pas être privilégié par les Imf du Bénin (score de 20 %).

Si on regarde dans le détail les indicateurs de performances sociales du SPI des Imf du Bénin (graphique 1.2), on constate que le ciblage de la pauvreté (ciblage géographique, ciblage individuel, ciblage méthodologique) ne semble pas être un critère déterminant de la zone d'intervention et de la population cible.

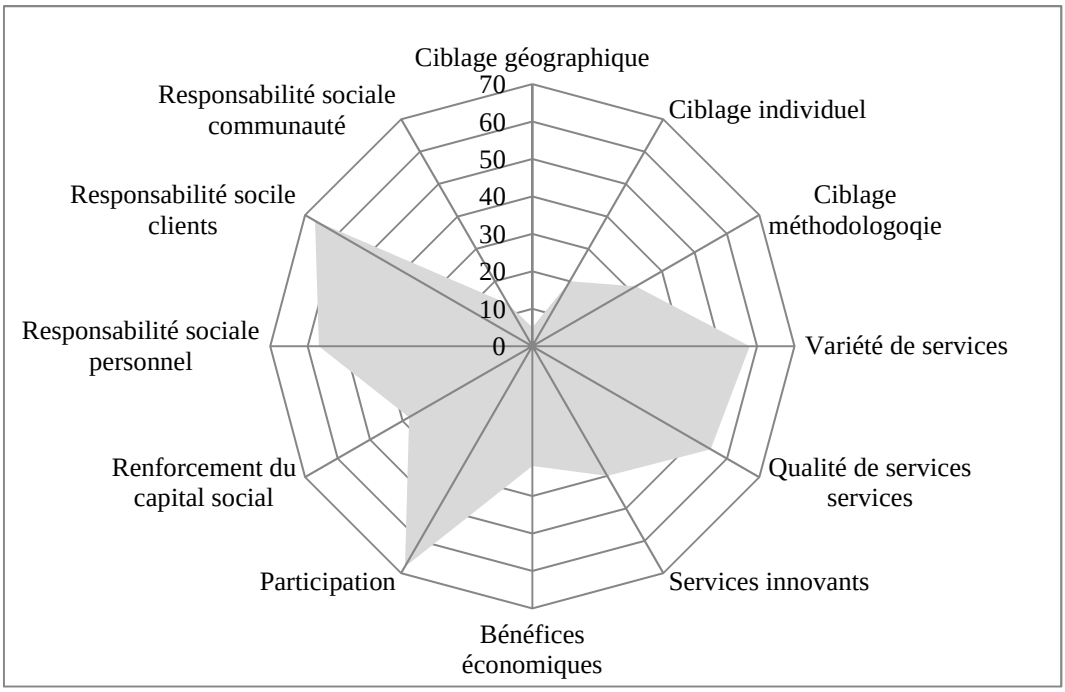
On note aussi une participation très active des clients dans la gestion des institutions. En outre, la qualité et la variété de l'offre des services de base, ainsi que la responsabilité sociale des institutions envers les clients, sont les points forts des Imf Bénin. Enfin, les Imf de l'échantillon offrent très peu de produits innovants.

Graphique 1.1 : Performances sociales (médianes) du Bénin en 2010



Source : Angora et al. (2010).

Graphique 1.2 : Performances sociales détaillées (médianes) des Imf du Bénin en 2010



Source : Angora et al. (2010).

Ce type d'analyse peut être décliné par type d'Imf (forme institutionnelle), par zone (milieux urbain et rural), etc. pour comparer les performances sociales des institutions de

microfinance. Il existe aussi une version de cet outil pour évaluer les autres acteurs de la microfinance, tels que les véhicules d'investissement en microfinance (VIM).

1.2.3. Le PPI et le PAT

Le PPI (*Progress out of Poverty Index*) développé par la Grameen Foundation, et le PAT (*Poverty Assessment Tool*) développé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (*United States Agency for International Development* – USAID – [50]), permettent de mesurer la probabilité qu'un ménage soit pauvre, sur la base d'un nombre réduit d'indicateurs simples non financiers, tirés de larges d'études nationales sur les ménages (croisées avec des enquêtes de terrain).

Ces outils prennent généralement en compte un ou deux seuils de pauvreté [51] :

- ligne d'extrême pauvreté : seuil dit d'1 $ par jour et par personne. Parfois, la ligne d'extrême pauvreté est fixé à la médiane du seuil national de pauvreté ;
- ligne de pauvreté : seuil de 2 $ par jour, ou seuil national de pauvreté.

Par exemple, le PPI [52] est un outil qui permet aux Imf de déterminer le niveau de pauvreté de leurs clients, d'évaluer leurs besoins, et de suivre l'évolution du bien-être social (grâce à leurs produits et services).

Dans chaque pays, il est construit à partir de l'enquête nationale représentative sur les revenus et/ou les dépenses. En général, ces enquêtes contiennent entre 200 et 1 000 indicateurs portant par exemple sur : les caractéristiques du ménage et les conditions d'habitat (combustible utilisé, type de sol), les caractéristiques des membres du ménage (âge et niveau d'instruction), les biens de consommation durables du ménage (ventilateurs électriques, téléphones, …).

Ces indicateurs sont analysés, triés et filtrés jusqu'à obtenir les 10 indicateurs composant le PPI. Les indicateurs retenus doivent être : (i) peu coûteux à collecter et simples à vérifier ; (ii) être susceptibles de varier au fil du temps ; (iii) être liés à la pauvreté (pouvoir explicatif) [53].

---

[50] L'outil d'évaluation de la pauvreté a pour objectif de donner des informations vis-à-vis du mandat fixé par le congrès américain aux projets de développement financés par l'USAID. Ces projets, en microfinance en particulier, doivent s'assurer de toucher au moins 50 % de personnes en dessous du seuil de pauvreté (1 $ par jour), ou parmi les 50 % en dessous du seuil de pauvreté national.

[51] Les seuils de pauvreté sont en réalité différents, car ils peuvent être exprimés en parité de pouvoir d'achat et ajustés au taux d'inflation. Les seuils de 1 ou 2 $ correspondent à un niveau de couverture minimum des besoins de l'homme et frappent accessoirement l'imagination (Decaluwé et al., 2006).

[52] Le PPI est fondé sur l'approche développée par Schreiner (2007).

Une fois les indicateurs intégrés dans le PPI, on attribue à chaque réponse une pondération numérique basée sur les réponses de l'enquête-ménages originale, de telle sorte que la note globale la plus basse possible soit égale à 0 (le plus probablement pauvre) et la note maximale soit égale à 100 (le moins probablement pauvre). A chaque score, est associée la probabilité de se situer à un certain niveau du seuil de pauvreté (part de la population en dessous du seuil de pauvreté).

Ainsi, pour mesurer le niveau de pauvreté d'un client ou d'un futur client, les agents des Imf lui rendent visitent à son domicile (pour vérification des informations), remplissent le questionnaire, calculent le score du PPI et le confrontent au taux de pauvreté estimé.

Comme le PPI, le PAT consiste à administrer des questionnaires aux bénéficiaires de services de microfinance à intervalle régulier, dans le but de mieux connaître leur niveau de vie à un instant donné et de mesurer leur progrès à intervalle régulier. Alors que dans le PPI, l'accent est mis sur des aspects pratiques (moins d'indicateurs, niveau de pauvreté nationale), dans le PAT, l'accent est mis sur la précision (corrélation statistique, plus d'indicateurs, etc.).

Les indicateurs (SPI, PPI et PAT) permettent de suivre les efforts d'amélioration des performances sociales, de susciter un dialogue en interne sur la stratégie sociale, de réagir plus rapidement et plus efficacement aux changements économiques et sociaux de la communauté, et d'améliorer la transparence et visibilité des performances auprès des clients et partenaires externes, en particulier les investisseurs sociaux.

En outre, la confrontation des indicateurs de performance sociale et des indicateurs de performance financière, constituent un excellent moyen pour analyser et suivre la stratégie de l'Imf. Par ailleurs, l'Imf peut à partir de ces points de repère, évaluer les gains et les coûts des différents arbitrages qui se présentent (*cf.* Copestake, 2007).

Toutefois, ces indicateurs n'évaluent pas l'impact des programmes de microfinance sur le bien-être des bénéficiaires. Seules des études d'impact rigoureuses permettent d'évaluer les

[53] De nombreux indicateurs sont considérés comme étant analogues en termes de lien avec la pauvreté. Par exemple, les ménages qui possèdent un téléviseur ont pour la plupart, également accès à l'électricité. Lorsqu'un PPI comprend déjà "possède un téléviseur", il est superflu d'inclure "a accès à l'électricité". Ainsi, beaucoup d'indicateurs fortement liés à la pauvreté ne figurent pas dans le PPI, car ce dernier inclut déjà des indicateurs analogues. Par ailleurs, le PPI étant également utilisé pour mesurer les variations de la pauvreté au fil du temps, certains indicateurs robustes (comme le niveau d'instruction des chefs du ménage) sont omis, car ils ne sont pas susceptibles de changer, même en cas de variation du niveau de pauvreté.

effets de la microfinance sur le bien-être social des bénéficiaires et de savoir si l'Imf remplit effectivement sa mission sociale.

2. L'évaluation des effets de la microfinance : un exercice délicat

Dans les pays en développement, notamment dans des zones où la majorité des activités économiques sont informelles, l'évaluateur fait face à une absence ou un manque de données (enquêtes nationales, recensements, etc.) qui s'ajoute aux problèmes de collecte de données et de suivi des clients propres à chaque Imf [54].

Par ailleurs, la courte durée et l'instabilité de la relation de prêt entre l'Imf et ses clients, ne permettent pas de constituer une base de données sur une durée suffisamment longue pour étudier les effets de la microfinance sur le bien-être social. Il n'existe pas (sauf cas rares) de données sur long terme sur les clients d'une Imf [55].

L'évaluation de l'impact de la microfinance nécessite donc la mise en place de méthodes appropriées. A cet égard, l'approche des groupes « appariés » est la plus utilisée. Elle consiste à comparer les bénéficiaires d'un programme à un groupe similaire d'agents n'ayant pas participé au programme. La différence de bien-être entre les deux groupes correspond à l'impact de la microfinance.

Toutefois la sélection des groupes de comparaison est une tâche délicate en raison de la présence de biais qui peuvent conduire à des résultats non fondés.

2.1. Le biais de placement

Le biais de placement survient quand les prêts sont localisés dans des zones ou des activités en quelque sorte favorisées (villages dotés d'infrastructures, ou secteur où la croissance de la demande est forte). L'impact sur le bien-être social des participants à un programme de microfinance peut être expliqué par les caractéristiques de la zone plutôt que par l'accès à la microfinance. Par exemple, une Imf qui se place dans une zone de pauvreté sévère pourrait se voir reprocher d'aggraver les conditions de vie des individus. Inversement,

[54] Ces problèmes sont exacerbés pour une jeune Imf qui ne dispose pas de données sur une longue période.
[55] Ces problèmes expliquent pourquoi les études empiriques évaluant l'impact de la microfinance sur le bien-être social des bénéficiaires, sont de court terme.

dans une zone relativement riche ou bien aménagée, on pourrait imputer l'amélioration des conditions de vie des individus à l'Imf à tort.

2.2. Le biais de sélection

Il existe deux types de biais de sélection [56] : (i) le biais lié à la sélection par les responsables de l'Imf ; (ii) le biais d'auto-sélection lié à la prise de décision des clients.

En dehors des critères d'attribution propres à l'institution, les responsables d'une Imf peuvent décider ou non de satisfaire la demande de crédit émanant d'un client sur la base de critères observables et inobservables qui ne sont pas indépendants de la variable d'intérêt (bien-être social). Pour cette raison, le fait d'être client de l'Imf accroît le niveau d'activité ou le revenu, mais cette conclusion peut aussi découler de « l'écrémage » lors de la sélection.

Par ailleurs, différents facteurs influencent la décision de demander un prêt auprès d'une Imf. Certains sont observables par l'évaluateur, tels que l'âge du microentrepreneur, son niveau d'étude, mais d'autres, tels que la motivation, le sérieux et la confiance en soi, ne le sont pas. Le risque est alors de conclure que l'amélioration du bien-être social est le résultat des financements accordés par l'Imf, quand celui-ci résulte simplement du fait que les clients sont dès l'origine plus sérieux et motivés que la moyenne des agents.

Quand les biais de sélection découlent de caractéristiques que l'évaluateur est en mesure d'observer, il est possible de corriger ces biais. Dans le cas contraire, les résultats sont difficiles à interpréter.

Toutefois, lorsque les données ont une dimension en panel, l'effet des caractéristiques inobservables peut être purgé en introduisant un effet fixe individuel ou en ayant recours aux estimateurs en double différence.

D'autres biais, propres à ces méthodes (biais de l'enquête, biais de publication, …) peuvent conduire, s'ils ne sont pas traités de manière convenable, à des résultats non fondés [57].

---

[56] Deux biais : sélection par les agents de crédit qui vont choisir les meilleurs, pour un meilleur résultat, et l'autosélection des agents.

[57] La partie suivante développe les différentes méthodes de comparaison, leurs limites, ainsi que les biais qui y sont propres et comment y remédier.

3. Les méthodes d’évaluation

La partie suivante développe les différentes méthodes de comparaison, leurs limites, ainsi que les biais qui y sont propres et comment y remédier.

3.1. Les méthodes d'évaluation de type « groupes appariés »

3.1.1. Les méthodes de conception expérimentale

Parmi les méthodes de « groupes appariés », la plus rigoureuse est la sélection aléatoire ou la « randomisation ». Elle consiste à partager aléatoirement une population d’agents éligibles à un programme de microfinance entre deux groupes : les bénéficiaires, recevant le traitement et les non bénéficiaires, servant de groupe de contrôle.

Le choix des groupes de traitement et de contrôle se fait de manière aléatoire ; en sélectionnant aléatoirement les membres de chaque groupe ou les zones d’intervention.

Cette méthode est considérée comme la plus solide des méthodes d’évaluation car elle permet d'obtenir des groupes statistiquement équivalents, sans aucune différence en termes de caractéristiques observables et non observables. De plus, les erreurs d'échantillonnage peuvent être gommées en retenant des échantillons de grande taille, de telle sorte que la seule différence entre les deux groupes soit l'accès au programme de microfinance. Un autre avantage principal de cette approche est la facilité de l'interprétation des résultats.

Cependant, plusieurs problèmes subsistent: (i) la distribution aléatoire de programmes de microfinance peut être contraire à la morale par suite du refus des services aux agents qui en ont le plus besoin ; (ii) il peut être politiquement difficile de fournir une intervention à un groupe et pas à un autre ; (iii) les individus au sein du groupe peuvent changer certaines caractéristiques d’identification pendant l’expérience, ce qui pourrait infirmer ou affecter les résultats. Par exemple : les agents peuvent se déplacer à l’intérieur ou à l’extérieur du secteur, utiliser des sources de financement alternatives, etc. ; (iv) il est difficile de mesurer le caractère aléatoire d’une sélection : les administrateurs choisissent forcément une zone et des individus leur permettant d'avoir les meilleurs résultats, avant d'élargir l'accès à d'autres individus ou zones (Duvendack et al., 2011) ; (v) les études expérimentales sont très coûteuses et prennent beaucoup de temps.

3.1.2. Les méthodes de conception quasi-expérimentale

Quand il n'est pas possible de constituer des groupes de traitement et des groupes de contrôle de façon expérimentale, l'évaluateur dispose de méthodes quasi-expérimentales. Les différentes méthodes quasi-expérimentales utilisées pour évaluer l'impact de la microfinance sont présentées dans l'encadré 4.

Encadré 4 : Les méthodes quasi-expérimentales d'évaluation d'impact [58]

La variable instrumentale : Cette technique consiste à identifier un facteur qui détermine l'octroi du crédit, mais qui n'influence pas les variables de bien-être qu'on cherche à analyser. Ce facteur est utilisé pour savoir qui pourrait être dans le groupe de traitement ou dans le groupe de contrôle, si l'octroi du crédit était fondé sur ce facteur. La différence en termes de bien-être social entre les deux catégories d'agent correspond à l'impact de la microfinance.

Regression discontinuity design : Cette méthode est utilisée quand il y a une rupture sur une variable continue comme l'indice de pauvreté qui détermine le bénéficiaire du programme. L'impact du programme peut être évalué en comparant les revenus des bénéficiaires qui ont été admis au programme sur la base de ce score, avec les revenus des agents qui n'ont pas été admis sur la base de ce score.

***Difference-in-difference* :** La différence pour un revenu donné entre le groupe de traitement et le groupe de contrôle est calculée avant l'implémentation du projet, première différence. La différence entre le groupe de traitement et le groupe de contrôle est calculée après l'implémentation du projet, la différence seconde. Dans la méthode *difference-in-difference*, l'impact du programme de microfinance correspond à la différence entre la différence première et la différence seconde. En d'autres termes, l'impact du programme correspond à la différence entre le bien-être social du groupe de traitement net de toute différence de revenus avant l'implémentation du projet.

***Propensity Score Matching* :** Cet instrument permet d'identifier un groupe de comparaison adapté à comparer avec les bénéficiaires du programme (le groupe de traitement). Le groupe de contrôle est composé d'agents n'ayant pas bénéficié du programme, mais qui selon leur caractéristique (probabilité de faire partie de la clientèle de l'Imf – score –) ont la même probabilité de recevoir le projet que ceux faisant partie du groupe de traitement. L'impact de la microfinance correspond à la différence de bien-être entre les deux groupes.

Pipeline comparison : Cette méthode compare les revenus des bénéficiaires qui ont déjà reçu un projet, avec ceux qui n'ont pas reçu le projet mais sur le point d'en bénéficier. Cette méthode est fondée sur l'hypothèse que les bénéficiaires du programme présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui sont sur le point de l'obtenir.

Source : Baker (2000).

[58] Pour une revue plus détaillée de ces méthodes, ainsi que leurs critiques, voir : Khandker et al. (2010), « *Handbook on Impact Evaluation, Quantitative Methods and Practices* ».

Grâce à ces méthodes, on peut créer économétriquement un groupe de contrôle qui ressemble au groupe de traitement au moins en ce qui concerne les caractéristiques observables [59].

Les groupes de comparaison sont choisis après la mise en place du programme de microfinance de façon non aléatoire. Dans certain cas, il peut être sélectionné avant le traitement bien que la sélection ne soit pas aléatoire.

Des contrôles statistiques doivent être appliqués pour traiter les différences entre le groupe de traitement et le groupe de contrôle. Si l'intervention de la microfinance n'a pas été aléatoire, la sélection des participants et des non participants servant à l'évaluation doit se faire de telle sorte à imiter ce qui aurait été obtenu grâce à une méthode expérimentale.

L'avantage principal des conceptions quasi-expérimentales est qu'elles peuvent partir de sources de données existantes, et sont ainsi souvent plus rapides et peu coûteuses à mettre en œuvre. Toutefois, les techniques quasi-expérimentales ont des limites : (i) la fiabilité des résultats est souvent réduite, puisque statistiquement, cette méthode est moins rigoureuse ; (ii) les méthodes sont statistiquement complexes exigeant une expertise, pas toujours disponible chez les praticiens de la microfinance ; (iii) les biais de sélection ne sont pas complètement éliminés pour le groupe de contrôle; (iv) plusieurs facteurs peuvent affecter la fiabilité des résultats (Karlan, 2001).

3.2. Le cas de l'approche transversale : les méthodes AIMS/SEEP

3.2.1. Présentation

Des initiatives telles que AIMS [60] et SEEP ont développé des outils d'évaluation quasi-expérimentale peu coûteux et assez simples de mise en œuvre. Ces outils sont fondés sur une approche transversale (étude de deux groupes distincts) en données de panel (données collectées à partir d'enquêtes en deux ou plusieurs rounds). Cette approche (proche de la méthode *pipeline* [61]) évalue l'impact d'un programme de microfinance en comparant les bénéficiaires courants avec un groupe d'agents « admis » (sur les mêmes critères) n'ayant pas

[59] Les méthodes quasi-expérimentales sur des données en coupe instantanée ont été conduites avec succès (Coleman, 1999). Alternativement, les données de panel est une autre manière de contrôler les différences initiales entre les groupes, grâce à l'introduction d'un effet fixe (Copestake et al., 2005 ; Khandker, 2005 ; Tedeschi, 2006).

encore reçu de prêt ; la différence entre les deux groupes étant imputable à l'effet du programme de microfinance.

Cette approche présente deux avantages : (i) en comparant deux groupes d'agents « autosélectionnés », elle résout le biais de sélection ; (ii) elle admet un coût relativement faible, car toutes les analyses sont faites sur des clients de l'Imf et ne nécessite pas la recherche, l'enquête et le suivi des non clients. De ce fait, elle constitue une alternative aux études de conception expérimentales.

Toutefois, cette méthode reste incomplète car en essayant de corriger un biais, elle en introduit d'autres. Karlan et Alexander-Tedeschi (2007) soulèvent les nombreux biais propres à cette approche.

3.2.2. Les biais

3.2.2.1. Le biais de l'échantillon incomplet

Ce biais survient quand il y a un changement dans la composition du groupe de traitement. Dans le cas où on a deux types d'agents : ceux dont le bien-être social s'améliore et ceux dont le bien être sociale se détériore. Si ceux dont la situation s'améliore restent dans le programme et ceux dont la situation se détériore l'abandonnent, l'évaluation va ignorer les agents dont le bien-être se détériore et cette évaluation va surestimer l'impact de la microfinance. *A contrario*, si les agents qui quittent le programme sont ceux pour qui le bien-être social s'est amélioré, alors l'évaluation risque de sous-estimer l'impact de la microfinance.

Pour une évaluation rigoureuse de l'impact de la microfinance, l'évaluateur doit inclure les abandons.

3.2.2.2. Le biais de l'attrition (perte de clients)

Dans le cas où la microfinance n'affecte pas significativement le bien-être social des bénéficiaires, l'abandon de certains clients risque de conduire à des résultats non fondés. Si les agents les plus riches ont plus de probabilité de quitter le programme (les réunions

[60] Assessing the Impact of Microenterprise Services.
[61] En coupe instantanée.

hebdomadaires sont plus coûteuses pour eux que pour les pauvres), alors l'approche transversale risque de sous évaluer l'impact de la microfinance.

Ce biais est différent du biais précédent, mais le résultat net est le même : la composition de l'échantillon des groupes de contrôle et de traitement est fondamentalement différente, car le groupe de traitement n'inclut pas ceux ayant quitté le programme, alors que le groupe de contrôle inclut ceux qui pourraient quitter.

Le *timing* de l'intégration au programme de microfinance (membres du ménage en bonne santé), le changement du fonctionnement du programme (taux d'intérêt), ou du protocole de l'évaluation, peuvent être source de biais et conduire à des résultats non fondés.

Conclusion

Les Imf fournissent aux agents exclus du système financier formel des services financiers et non financiers diversifiés.

La microfinance est le fruit du concours de divers acteurs (Imf, États, bailleurs de fonds publics, investisseurs sociaux, organismes d'appuis, etc.) qui voient dans la microfinance un outil de lutte contre la pauvreté et des différentes formes d'exclusion.

Devant l'insuffisance et l'instabilité des ressources financières, les Imf sont amenées à assurer leur autonomie financière et s'ouvrir aux marchés financiers pour garantir leur viabilité. Cette ouverture est prônée par les tenants de l'approche institutionnaliste qui voit dans la rentabilité financière des Imf, le meilleur moyen de réaliser la mission sociale.

Le débat entre les institutionnalistes et *welfaristes* s'est estompé pour laisser place à une approche plus globale, conciliant deux objectifs : autonomie financière et mission sociale.

Toutefois, la difficulté d'atteindre les milieux les plus défavorisés et l'appât du gain, conduisent certains acteurs (Imf commerciales et banques commerciales) à sacrifier la mission sociale ou l'instrumentaliser, en servant des agents à la marge du système financier formel ou en mettant en place des pratiques commerciales et des produits non adaptés.

Les scandales impliquant des Imf commerciales montrent les effets pervers d'une commercialisation à outrance. Loin de remettre en question l'utilité de la microfinance, ils

soulèvent la question de la responsabilité « sociale » des Imf et l'encadrement et/ou la réglementation de certaines pratiques.

Plusieurs Imf mettent en place avec la collaboration d'organismes spécialisés des outils d'évaluation de leurs performances sociales pour gagner en efficacité, et aussi pour plus de transparence.

Les difficultés propres au secteur de la microfinance (secteur informel, absence de données suffisantes, …) ne permettent pas une recherche aisée des effets de la microfinance sur le bien-être social de ses bénéficiaires. Ceci n'entame pas pour autant la volonté de mettre en place des méthodes rigoureuses et économes.

Bibliographie

Adair P, Berguigua I. (2010), Les facteurs déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance dans la région MENA, *Région et Développement*, n° 32.

Ahlin C., Jiang, N. (2008), Can micro-credit bring development?, *Journal of Development Economics*, vol. 86, n° 1, p. 1-21.

Angora R. W., Bedecarrats F., Honvou S., Hounon J.D. (2010), Liens entre performances sociales et financières des institutions membres du consortium ALAFIA (Bénin), *SPI – document de travail n° 24*, CERISE.

Armendáriz B., Morduch J. (2005), *The Economics of Microfinance*, first edition, The MIT Press, Cambridge, MA.

Arnaud F. (1994), L'expérience française de fonds de garantie pour l'Afrique, *Revue Technique Financière et Développement*, vol. 36, p. 24-28.

Baker J. L. (2000), *Evaluation de l'Impact des Projets de Développement sur la Pauvreté : Un Manuel Pratique*, Banque mondiale, Washington, D.C.

Becchetti L., Castriota S. (2011), Does microfinance work as a recovery tool after disasters? Evidence from the 2004 tsunami, *World Development*, vol. 39, n° 6, p. 898-912.

Boyé S., Hajdenberg J., Poursat C. (2006), *Le Guide la Microfinance : Microcrédit et Epargne pour le Développement*, première édition, Eyrolles.

Caprio G., Honohan P. (1991), Excess liquidity and monetary overhangs, *working paper n° 796*, The World Bank, Washington, D.C.

CERISE, (2003), L'évolution des enjeux et outils de l'analyse d'impact en microfinance, techniques financières et développement, *Epargne Sans Frontière*, n° 70, p. 21-42.

Chen G., Rasmussen S., Reille X. (2010), Croissance et vulnérabilités en microfinance, *Note Focus n° 61*, CGAP, Washington, D.C.

Christen R.P. (2000), Commercialization and mission drift: the transformation of microfinance in Latin America, mimeo CGAP, Washington D.C.

Coleman B. E. (1999), The impact of group lending in Northeast Thailand, *Journal of Development Economics,* vol. 60, n° 1, p. 105-141.

Copestake J. (2007), Mainstreaming microfinance: social performance management or mission drift?, *World Development,* vol. 35, n° 10, p. 1721-1738.

Copestake J., Dawson P., Fanning J., McKay A., Wright-Revolledo K. (2005), Monitoring the diversity of the poverty outreach and impact of microfinance: a comparison of methods using data from Peru, *Development Policy Review*, vol. 23, n° 6, p. 703-723.

Decaluwé B., Mourji F., Plane P. (2006), *Le Développement face à la Pauvreté,* Réseau Analyse Economique et Développement, Economica, Paris.

Drake D., Otero M. (1992), *Alchemists for the Poor: NGOs as Financial Institutions,* ACCION International.

Duvendack M., Palmer-Jones R., Copestake J., Hooper L., Loke Y., Rao N. (2010), What is the evidence of the impact of micro-credit on the outcomes of poor people?, *DFID Systematic Review,* University of East Anglia.

El-Zoghbi M., Gähwiler B., Lauer K. (2011), Financement transfrontalier de la microfinance : état des lieux, *Note Focus n° 70,* CGAP, Washington, D.C.

Emran S., Morshed M. A., Stiglitz J. E. (2007), Microfinance and missing markets, mimeo.

Forster S., Reille X., Rozas D. (2011), Investissements étrangers en microfinance : réévaluer les rendements financiers et sociaux, *Note Focus n° 71,* CGAP, Washington, D.C.

Fouillet C., Guérin I., Palier J. (2007), La microfinance peut-elle être solidaire ?, *Revue Tiers Monde,* n° 190, p. 291-308.

Gubert F., Roubaud F. (2006), Le financement des très petites entreprises urbaines : étude d'impact de microfinance à Antananarivo (Madagascar), in Decaluwé B., Mourji F., Plane P., (Eds.) *Le Développement face à la Pauvreté,* Réseau Analyse Economique et Développement, Economica, Paris.

Guérin I., Le Tellier J. (2009), Participation, accompagnement social et microcrédit logement pour la résorption des bidonvilles au Maroc, *Revue d'Economie Régionale et Urbaine,* n° 4.

Hartaska V. (2005), Governance and performance of microfinance institutions in central and eastern Europe and the newly independent states, *World Development*, vol. 33, n° 10, p. 1627-1648.

Hudon M. (2007), Fair interest rate when lending to the poor, *Ethics and Economics*, vol. 4, n° 2, p. 1-8.

Hulme D., Mosley P. (1996), *Finance Against Poverty*, London : Routledge.

Jaunaux L. (2007), *Microcrédit Individuel et Economie Informelle : Essais sur une Expérience Brésilienne*, Thèse de doctorat en sciences économique, Université Paris Dauphine, Paris.

Johnston D., Patten R. H., Rosengard J. K. (2001), Microfinance success amidst macroeconomic failure: the experience of Bank Rakyat Indonesia during the East Asian crisis, *World Development*, vol. 29, n° 6, p. 1057-1069.

Karlan D. S. (2001), Microfinance impact assessments: the perils of using new members as a control group, *Journal of Microfinance*, vol. 3, n° 2.

Karlan D. S., Alexander-Tedeschi G. (2007), Cross sectional impact analysis: bias from dropouts, mimeo Financial Access Initiative, Innovations for Poverty Action.

Karlan D. S., Morduch J. (2010), Access to finance, in Rodrik D., Rosenzweig M. (Eds), *Handbook of Development Economics*, vol. 5.

Khandker S. R. (2005), Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh, *The World Bank Economic Review*, vol. 19, n° 2, p. 263-86.

Khandker R. S., Koolwal B. G., Samad A. H. (2010), *Handbook on Impact Evaluation, Quantitative Methods and Practices,* The World Bank, Washington, D.C.

Krauss N., Walter I. (2008), Can microfinance reduce portfolio volatility?, *NYU Working Paper No. FIN-06-034*, New York.

Labie M., Mees M. (2005), Du bon usage de l'approche commerciale, *Défis Sud,* n° 69, p. 11-13.

Lafourcade A.-L., Isern J., Mwangi P., Brown M. (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *The Microbanking Bulletin*, p. 3-21, MIX, Washington, D.C.

Lelart M. (2006), *De la Finance Informelle à la Microfinance*, Publications du Réseau de Chercheurs Entrepreneuriat.

Lopez C., Rhyne E. (2003), The service company model: a new strategy for commercial banks in microfinance, *ACCION InSight Series*, n° 6.

Meyer R. L., Zeller M. (2002), The triangle of microfinance: financial sustainability, outreach and impact, *Food Policy Statement, n° 40.*

Marconi R., Mosley P. (2006), Bolivia during the global crisis 1998-2004: towards a "macroeconomics of microfinance", *Journal of International Development*, vol. 18, n° 2, p. 237-26.

Morduch J. (1995), Income smoothing and consumption smoothing, *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, p. 103-114.

Morduch J. (1999), The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank, *Journal of Development Economics*, vol. 60, n° 1, p. 229-248.

Morduch J. (2000), The microfinance schism, *World Development*, vol. 28, n° 4, p. 617-629.

Nsabimana A. (2004), Articulation entre les activités bancaires et microfinancières : une nouvelle sphère d'intermédiation ?, *Mondes en Développement*, n° 126, p. 37-50.

Poursat C. (2005), Politique de santé et micro-assurance : un exemple cambodgien, in Guérin I., Marius-Ganou K., Servet J.-M. (Eds.), *La Microfinance en Asie : Entre Traditions et Innovations*, Paris, Karthala, p. 63-83.

Rai A., Ravi S. (2011), Do spouses make claims? Empowerment and microfinance in India, *World Development*, vol. 39, n° 6, p. 913-921.

Schreiner M. (2001), Seven aspects of loan size aspects of loan size, *Journal of Microfinance*, vol.3 , n°2, p.27-48.

Schreiner M. (2002), Aspects of outreach: a framework for discussion of the social benefits of microfinance, *Journal of International Development*, n° 14, p. 591-603.

Schreiner M. (2007), A simple poverty scorecard for Bolivia, *memo for Grameen Foundation*. http://www.microfinance.com/English/Papers/Scoring_Poverty_Bolivia_EN_2002.pdf

Seck F. (2009), Panorama de la relation banques/institutions de microfinance à travers le monde, *Revue Tiers Monde*, vol. 3, n° 199, p. 485-500.

Servet J.-M. (2006), *Banquiers aux Pieds Nus : La Microfinance*, Odile Jacob, Paris.

Servet J.-M. (2009), Responsabilité sociale versus performances sociales en microfinance, *Revue Tiers Monde*, n° 197, p. 55-70.

Sievers M., Vandenberg P. (2007), Synergies through linkages: who benefits from linking microfinance and business development services?, *World Development*, vol. 35, n° 8, p. 1341-1358.

Stiglitz J. E., Weiss A. (1981), Credit rationing in markets with imperfect information, The American Economic Review, vol. 71, n° 3, p. 393-410.

Tedeschi G.A. (2006), Here today, gone tomorrow: can dynamic incentives make microfinance more fexible?, *Journal of Development Economics*, vol. 80, p. 84-105.

Von Pischke (1991), *Finance at the Frontier: Debt Capacity and The role of Credit in the Private Economy*, The World Bank, Washington, D.C.

Yaron J. (1992), Successful rural finance institutions, *World Bank discussion paper*, n° 150, The World Bank, Washington, D.C.

Yaron J. (1997), Performances des institutions de financement du développement, méthodes d'évaluation, in Schneider H. (Ed.), *Microfinance pour les Pauvres ?*, Séminaires du Centre de Développement, p. 67-78, FIDA/OCDE.

Zeller M. (1998), Determinants of repayment performance in credit groups: the role of program design, intragroup risk pooling, and social cohesion, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, n° 1, p. 599-620.

CHAPITRE 1 : BREVE PRESENTATION DES FONDEMENTS THEORIQUES DE LA MICROFINANCE ET DES APPLICATIONS RECENTES

Résumé – *Ce chapitre propose une présentation des fondements théoriques sur lesquels repose la microfinance, et leurs tests empiriques. Il met en lumière les arbitrages stratégiques auxquels sont confrontées les Imf, le glissement vers la commercialisation et son avatar, la déviation de la mission sociale. Une analyse approfondie des résultats des principales évaluations d'impact est également proposée pour dresser un bilan de l'action des Imf sur le terrain.*

Introduction

La microfinance est un ensemble d'outils, financiers et/ou non financiers, au service des ménages soit pauvres, soit exclus du système financier traditionnel, ou encore dépourvus de garanties matérielles.

D'une manière générale, la majorité de cette population tire son revenu du secteur informel et peine à financer des activités génératrices de revenus ou leur développement. En effet, la finance informelle n'a pas une assise suffisante pour couvrir l'ensemble des besoins tout en étant très coûteuse.

La théorie des contrats explique cette exclusion par les imperfections des marchés du crédit. Elle stipule que les asymétries d'informations et la faiblesse du système juridique conduisent à l'éviction des agents économiques présentant certains types de risque.

Les contrats de microcrédit, crédit de groupe ou individuel, sont des instruments techniques. Ils permettent de surmonter les limites des contrats de crédits classiques : ils sont fondés sur des garanties immatérielles, la pression sociale, le lien communautaire, etc.

Le crédit n'est pas le seul élément dont les ménages exclus du système financier ont besoin. D'autres facteurs financiers (épargne, assurance, …) et non financiers (santé, éducation, formation, habitat, …) peuvent également leur permettre de lisser leur consommation, de se protéger contre les chocs externes et d'améliorer, par conséquent, leurs conditions de vie (Dunford, 2006 ; Hashemi et al., 2003).

L'émergence de la microfinance englobant des services financiers de base (microcrédit, microépargne, microassurance, …) et des services non financiers (services d'appuis technique et social, santé, …), s'inscrit dans une logique de développement local fondée sur l'amélioration de l'accès à la finance et de son usage.

Le développement des Institutions de microfinance (Imf) montre l'engouement suscité par ces nouveaux outils dans la communauté économique et financière (décideurs publics, organisations internationales …).

Toutefois, les nombreuses transformations d'ONGs en banques et en institutions financières non bancaires (IFNBs), sont interprétées comme un glissement vers une pure commercialisation. Ceci inquiète les orthodoxes craignant une déviation de la microfinance de son rôle originel.

Ce phénomène est d'autant plus inquiétant que l'impact de la microfinance sur le bien-être social des bénéficiaires est régulièrement remis en cause. Ceci fait le jeu des détracteurs de la microfinance. En effet, les études les mieux abouties montrent des effets faibles, voir nuls, de la microfinance dans l'amélioration du quotidien des bénéficiaires (Armendáriz et Morduch, 2010). En outre, il n'existe pas de consensus dans le milieu académique concernant l'impact du microcrédit sur la pauvreté (Banerjee et al., 2013).

La littérature consacrée à la microfinance a examiné en profondeur trois thématiques: (i) la microfinance comme un ensemble d'innovations financières ; (ii) la relation entre viabilité financière, portée des programmes de microfinance et commercialisation du secteur ; (iii) l'impact de la microfinance sur le bien-être social les bénéficiaires.

Ce sont les travaux de Hermes et Lensink (2007, 2011), et Karlan et Morduch (2010) qui vont servir de référence à l'analyse de ces points [1].

[1] Cette revue de littérature n'est pas exhaustive. Certaines thématiques (approche de l'efficience, gouvernance et concurrence, etc.) tout comme les études empiriques portant sur les performance financière et sociales des Imf mentionnées dans ce chapitre, seront étudiés plus en détails ultérieurement.

I. LA MICROFINANCE COMME INNOVATIONS FINANCIERES

Les contrats de microcrédit sont fondés sur la pression sociale, les effets de réputation, etc. et la promesse de financements futurs en remplacement de la garantie matérielle. La distinction entre le microcrédit de groupe et le microcrédit individuel, réside dans la différence d'exploitation des liens sociaux qu'entretiennent les agents.

Dans le microcrédit de groupe, les liens sociaux sont « endogénéisés » à travers l'introduction de la caution solidaire dans le contrat de crédit. La caution solidaire sert d'instrument de sélection, de filtrage, de surveillance et de garantie du respect des contrats (*enforcement*). Il influe sur la prise de risque.

Le microcrédit individuel repose essentiellement sur la régularité des remboursements et la promesse de financements futurs plus importants. Contrairement au crédit de groupe, l'emprunteur n'assume que sa propre responsabilité et non plus celle des autres emprunteurs. Par ailleurs, les coûts de sélection, de surveillance et d'*enforcement*, sont pris en charge par l'Imf et la pression sociale n'y est utilisée que de manière indirecte (effet de réputation à l'occasion des réunions hebdomadaires). Le microcrédit individuel peut faire suite à une expérience réussie de microcrédit de groupe ou être directement distribué par les Imf de type commercial. Il présente beaucoup de similarités avec le crédit bancaire classique (Jaunaux, 2007). Ceci explique la relative rareté des travaux traitant le microcrédit individuel.

On se propose dans cette partie de faire le point sur : (i) les travaux théoriques montrant le rôle de la caution solidaire dans la réduction des imperfections des marchés du crédit ; (ii) les travaux empiriques testant les modèles théoriques en analysant le fonctionnement de la caution solidaire et son impact sur les taux de remboursement ; (iii) l'impact de la caution solidaire sur la prise de risque ; (iv) la comparaison entre microcrédit de groupe et microcrédit individuel en termes de viabilité.

D'un côté Stiglitz (1990), Banerjee et al. (1994), Armendáriz (1999) et Chowdhury (2005) parmi d'autres, montrent que la caution solidaire réduit l'aléa moral et les problèmes de surveillance. De l'autre, Ghatak (1999, 2000) propose des modèles sur l'anti-sélection et le filtrage. Enfin, Besley et Coate (1995) ainsi que Wydick (2001) examinent le rôle des liens sociaux à l'intérieur du groupe (sanctions formelles et informelles), dans la résolution du

problème d'exécution des contrats (*enforcement*) et l'amélioration des performances de remboursement.

Les travaux empiriques testant ces modèles sont sujets à caution, notamment en raison des problèmes de disponibilité et de fiabilité des données. Toutefois, certains travaux fondés sur des enquêtes conduisent parfois à des conclusions concordantes ou marquantes :

- Zeller (1998) – enquête réalisée en 1992 auprès de 146 groupes à Madagascar –, Wenner (1995) – enquêtes réalisées sur 25 groupes au Costa Rica entre 1985 et 1988 – et Hermes et al. (2006) – enquête auprès de 102 groupes de deux programmes de prêts de groupe en Erythrée [2] en 2000 – montrent que les liens sociaux jouent un rôle positif sur la performance de remboursement : ceux qui fixent des règles de fonctionnement au sein du groupe affichent de meilleurs résultats en termes de remboursements ;
- selon Wydick (1999) – enquête réalisée en 1994 auprès de 137 groupes sur un programme de prêts au Guatemala [3] –, la distance géographique entre les membres d'un groupe a un effet négatif sur les performances de remboursement tandis que les informations sur les chiffres d'affaires hebdomadaires des membres sont positivement corrélées avec la performance de remboursement ;
- pour Paxton et al. (2000) – enquête réalisée en 1994 auprès de 140 groupes d'un programme de prêts au Burkina Faso [4] –, l'homogénéité au sein du groupe (ethnique, professionnelle, sociale, etc.), réduit la performance de remboursement : la proximité entre les membres d'un groupe accentuerait le risque de collusion. Cette proximité augmente les asymétries d'information et l'aléa moral en affaiblissant le filtrage, le contrôle et l'*enforcement* ;
- enfin, Hermes et al. (2005) – enquête réalisée en 2000 auprès de 102 groupes de deux programmes de prêts de groupe en Erythrée [5] – et Paxton et al. (2000) montre que le leader du groupe joue un rôle déterminant dans la réduction de l'aléa moral.

Si ces travaux décrivent les facteurs prépondérants dans le fonctionnement de la caution solidaire (réduction des asymétries d'informations et de l'aléa moral) dans certaines zones géographiques, ils présentent aussi des limites : (i) les analyses empiriques souffrent parfois

[2] 56 groupes chez The Saving and Micro Credit program (SMCP) et 46 groupes chez The Southern Zone Saving and Credit Scheme (SZSCS).

[3] *Fundation para el desarollo integral de programas socioeconomicos* (FUNDAP).

[4] Projet de Promotion du Petit Crédit Rural (PPPCR).

[5] 56 groupes chez *The Saving and Micro Credit program* (SMCP) et 46 groupes chez *The Southern Zone Saving and Credit Scheme* (SZSCS).

de problèmes d'endogénéité (biais de sélection et de placement), qui posent questionnement dans l'analyse de l'impact des liens sociaux dans la réduction des asymétries d'informations (Karlan, 2007) ; (ii) les indicateurs de mesure des liens sociaux, plus complexes, sont rudimentaires ou unidimensionnels ; (iii) ces études empiriques sont effectuées dans des zones géographiques très contrastées (culture, niveau de développement, etc.) ; il est donc difficile de d'en tirer des conclusions générales.

Cependant, plusieurs autres travaux empiriques ont tenté de remédier, entre autres, à ces inconvénients en fondant leur analyse sur les travaux théoriques disponibles.

Ahlin et Townsend (2007) testent empiriquement quatre modèles théoriques de prêts de groupe : (i) ceux de Stiglitz (1990) et Banerjee et al. (1994) où la caution solidaire et le contrôle par les pairs atténuent les problèmes d'aléa moral ; celui de Besley et Coate (1995) conçu pour un environnement de faible pouvoir d'exécution des contrats [6], et celui de Ghatak (1999) où les contrats de prêt solidaire améliorent le filtrage du risque. Ils utilisent, pour cela, des données collectées à partir d'une enquête réalisée en 1997 auprès de 262 groupes de la *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives* – BAAC – dans deux régions en Thaïlande : une région relativement riche, proche de la capitale Bangkok (région Centre) et une région semi-aride relativement pauvre (région Nord-Est). Leur objectif consiste à mesurer les performances en prévision des modèles en termes de taux de remboursement. Ahlin et Townsend analysent les prévisions des déterminants de remboursement dans chaque modèle en plus de variables [7] supplémentaires introduites par leurs soins. Ils comparent ensuite les prévisions du taux de remboursement des différents modèles.

Les auteurs notent des similarités et des différences dans les résultats. Ainsi, dans les quatre modèles, une hausse du taux d'intérêt se traduit par une baisse du taux de remboursement, tandis qu'un niveau élevé de capital humain entraîne une hausse du taux de

6 « *Limited enforcement* ».

7 Le taux d'intérêt est une variable commune aux quatre modèles ; le montant de prêt n'apparaît que dans un seul modèle (Stiglitz, 1990) ; la corrélation entre les revenus des emprunteurs n'apparaît dans aucun modèle. Les auteurs introduisent le montant du prêt, la corrélation entre les revenus des emprunteurs (mesurée par une variable directe – part des membres déclarant la même année « bonne » ou « mauvaise » sur les cinq dernières années – et une variable indirecte – homogénéité des activités –), la productivité de l'emprunteur (mesurée par la taille moyenne de la terre détenue par les membres du groupe et un indice du niveau de l'éducation moyen du groupe), le degré de coopération (degré de partage entre membres proches, degré de partage entre membres sans liens de parenté, décisions prises collectivement, etc.), la disponibilité de sources de financement extérieurs au programme de microfinance (part des membres adhérents d'une coopérative, part des membres clients d'une banque commerciale), la présence de pénalités au défaut (sanctions formelles et informelles), etc. comme déterminants du taux de remboursement des prêts.

remboursement [8]. La présence d'options de crédit à l'extérieur du programme induit une baisse du taux de remboursement [9] dans deux modèles sur quatre (Stiglitz, 1990 ; Ghatak, 1999) [10].

En théorie, le remboursement est fonction croissante du montant du prêt dans le modèle de Ghatak (1999) et de la caution solidaire dans le modèle de Banerjee et al. (1994). Le remboursement est fonction décroissante de la corrélation des revenus dans le modèle de Besley et Coate (1995), alors que dans le modèle de Stiglitz (1990), les groupes qui mettent en place des arrangements en amont sont plus susceptibles de rembourser. Ces prédictions sont remises en question par les résultats des tests de Ahlin et Townsend (2007) [11].

Toutefois, (i) les modèles de Stiglitz (1990) et Ghatak (1999) semblent plus performants dans la région Centre plus riche ; un niveau élevé de caution solidaire se traduit par une baisse du remboursement [12], alors que la corrélation entre les revenus des membres l'augmente [13]; (ii) le modèle de Besley et Coate est plus performant au Nord-Est rural plus pauvre ; la force des sanctions locales permet d'augmenter le remboursement dans un environnement d'*enforcement* limité ; (iii) les résultats concernant la coopération valident les prévisions des modèles de Banerjee et al. (1994) et Besley et Coate (1995).

Les différents mécanismes à l'œuvre dans chaque modèle ne semblent pas fonctionner de la même manière d'une région à une autre, la caution solidaire agissant davantage sur les

---

8 Ce résultat est contradiction avec la littérature empirique où le degré de capital humain, mesuré par l'alphabétisation, n'exerce pas d'effet significatif sur le taux de remboursement. Ahlin et Townsend utilisent un indice mesurant quatre niveaux scolaires possibles : (i) pas de scolarité ; (ii) faible niveau scolaire ; (iii) en dessous du P4 (4ème année de collège) ; (iv) au dessus du P4. Le P4 étant le niveau de scolarité minimum obligatoire en Thaïlande.

9 Ce résultat est d'autant plus intéressant que les prêts à l'extérieur représentent 10 à 20 % du prêt moyen de la BAAC.

10 La disponibilité de sources extérieures de crédit n'est pas modélisée (extension par Ahlin et Townsend, 2007) dans les modèles de Banerjee et al. (1994) et Besley et Coate (1995).

11 Concernant la coopération, Ahlin et Townsend distinguent celle fondée sur une stratégie de sanction (contrôle à faible coût), de celle portant sur la production. La première est négativement associée au remboursement alors que la seconde, en améliorant la productivité, est positivement liée au remboursement. En effet, quand la coopération a pour objet la production, à travers la prise collective de décisions par exemple, elle reflète le transfert de technologie et le partage d'expérience. Prise dans ce sens, la coopération réconcilie les quatre modèles.

12 Dans Stiglitz (1990), la caution solidaire est perçue comme une charge supplémentaire et son augmentation favorise les projets risqués alors que dans Ghatak (1990) un niveau élevé de caution solidaire peut évincer les emprunteurs marginaux peu risqués du marché du crédit et réduit le taux de remboursement espéré.

13 Toutefois, ces résultats, en contradiction avec la théorie, ne sont valides que sous l'hypothèse d'une augmentation de la caution solidaire avec un taux d'intérêt constant (particularité de la BAAC où les taux d'intérêts varient très faiblement entre les groupes du fait d'une politique publique de subvention des prêts) alors que les modèles théoriques analysent les effets d'une augmentation de la caution solidaire avec une baisse simultanée du taux d'intérêt appliqué.

problèmes de sélection et de contrôle dans la région Centre, et sur les problèmes d'*enforcement* dans la région Nord-Est.

Le résultat le plus saisissant de cette étude est que les liens sociaux, en particulier le degré de parenté entre membres de groupe, n'améliorent pas nécessairement le remboursement. A l'opposé, l'existence d'une corrélation négative entre liens sociaux et taux de remboursement, ne fait pas l'unanimité dans la littérature.

En effet, Karlan (2007) cherche à savoir si les groupes entretenant des liens sociaux solides affichent de meilleurs résultats en termes de performance de remboursement. Il contourne le problème d'endogénéité (« auto-sélection ») en utilisant les données de la FINCA-Peru [14].

Avec un échantillon de 2 000 individus, Karlan montre que les membres du groupe ayant des liens sociaux forts, sont plus enclins à rembourser et à épargner que les autres, car ils sont plus aptes à exercer une surveillance et un contrôle les uns sur les autres. Ils améliorent ainsi les performances de remboursement de leur groupe. Par ailleurs, les membres ayant de fortes connexions sociales sont capables de faire la différence entre le défaut stratégique et le défaut lié à un choc exogène. Ils peuvent prendre en conséquence des décisions appropriées relatives à la personne à pénaliser pour son comportement. Ainsi, un contrôle et un *enforcement* efficaces sont positivement liés à la performance de remboursement du groupe ; les connexions sociales jouent donc un rôle important.

Cassar et al. (2007) approfondissent l'analyse du rôle des liens sociaux en utilisant la notion de « capital social » dans le cadre d'une étude empirique dans deux zones géographiques distinctes [15].

Selon eux, le « capital social » est fondé sur la confiance des membres du groupe dans la société et entre les membres du groupe, ainsi que la connaissance réciproque des uns et des

[14] Cette Imf utilise une méthode aléatoire de sélection des groupes. Elle constitue de manière aléatoire des groupes de 30 personnes ; chaque individu est inscrit dans une liste sans avoir d'informations sur les autres membres du groupe. La présence de liens sociaux entre les membres est le fruit du hasard et non pas de critères de sélection. Ainsi, cette méthode exclut la possibilité que les liens sociaux établis soient en corrélation avec d'autres caractéristiques (économiques, sociales, etc.) du groupe, influençant le remboursement ; ce qui permet de mesurer l'impact de ces liens sur le contrôle, la surveillance et l'*enforcement* dans chaque groupe.

[15] Les deux programmes de microfinance analysés par les auteurs (en Afrique du Sud et en Arménie) utilisent les mêmes critères de sélection : profil de la femme éligible à un programme de microfinance : âgée de 18 ans ou plus, employée ou à la recherche d'emploi, n'ayant jamais participé aux programmes avant l'expérience, etc.
Les deux zones présentent des revenus par habitant similaires : 4 450 $ en Afrique du Sud et 3 900 $ en Arménie.

autres. Il est aussi lié à la confiance fondée sur des expériences passées et positives de remboursement de prêts. Ainsi, le remboursement par un membre du groupe est influencé par la conviction que les autres membres agissent de la même manière, car cela conditionne la disponibilité de crédit pour le cycle suivant. Cette conviction est liée à l'existence de capital social à l'intérieur du groupe de prêt.

Cassar et al. (2007) proposent une distinction entre les différents facteurs du « capital social », en vue d'une analyse des effets spécifiques de chaque aspect sur la performance de remboursement du groupe.

Sur la base des données de deux programmes de microfinance : SHAWCO [16] à Nyanga en Afrique du Sud et ABC [17] à Berd en Arménie, ils construisent un échantillon de 36 groupes de microfinance (498 individus). L'analyse des données les conduit à tirer les conclusions suivantes : (i) la confiance spécifique entre membres semble plus importante que la confiance dans la société dans son ensemble ; (ii) l'homogénéité culturelle et sociale d'un groupe améliore la performance de remboursement du groupe ; (iii) les expériences passées positives avec certains membres donnent lieu à des incitations pour l'entraide ; (iv) des relations existantes superficielles entre les membres pénalisent les performances de remboursement. Il paraît donc intéressant de distinguer les différents aspects du capital social dans l'analyse.

Si les liens sociaux jouent un rôle important sur la performance de remboursement, ils influent aussi la prise de risque. Les produits de la microfinance étant destinés, en grande partie, aux microentreprises, il est important de trouver les outils pouvant inciter les microentrepreneurs à investir dans des projets novateurs et rentables, en général plus risqués. Certains travaux récents ont été consacrés au lien structure des contrats/risque.

Fischer (2008) par exemple, révèle un effet ambigu de la caution solidaire sur la prise de risque. Pour lui, la caution solidaire crée une assurance qui se traduit par une incitation à la prise de risque (réduction du coût du défaut) ; à l'opposé, la surveillance et l'*enforcement* (pression du groupe) accentuent le coût du défaut.

[16] *Student Health and Welfare Committee* est une ONG gérée par des étudiants et financée par l'Université de Cap Town (Afrique du Sud).
[17] *Artig Business Company.*

Plus précisément, dans le cadre d'un jeu expérimental [18] en Inde, Fisher examine les comportements d'agents ayant recours à la microfinance et montre que la caution solidaire produit du *free riding*. Le rôle de la caution solidaire dépend du cadre informationnel : sous information incomplète, les agents ayant une faible aversion au risque font des investissements risqués sans récompenser (à travers des transferts) leurs partenaires pour l'assurance qu'ils ont procurée. Sous information complète, la caution solidaire n'augmente pas la prise de risque. Le contrôle qu'exercent les agents dans les décisions d'investissement de leurs partenaires (contrat de crédit de groupe avec accord des membres), réduit l'aléa moral *ex ante* en décourageant les projets risqués.

Ces résultats sont similaires à ceux de Giné et al. (2010) sur le Pérou. En effet, Giné et al. (2010) montrent que la caution solidaire engendre le *free-riding* et que l'assurance mutuelle réduit le risque de défaut. L'aléa moral est réduit en permettant aux individus de former des binômes. Ils ne trouvent pas de déterminants de la formation de groupes avec des individus averses au risque. Les investissements sans risque sont viables à long terme et procurent des revenus élevés, mais les deux partenaires choisissent soit des investissements risqués soit des investissements sûrs. Ceci conduit, globalement, à une prise de risque sous-optimale. Les conclusions en termes de politiques économiques dépendent des revenus, mais l'hypothèse que les projets risqués soient mieux récompensés est validée (Karlan et Morduch, 2010).

Ainsi, en décourageant la prise de risque, certains contrats peuvent empêcher l'investissement dans des projets plus rentables, condamnant ainsi les microentrepreneurs à investir dans des projets de subsistance.

Enfin, la littérature sur la microfinance a porté davantage sur le prêt de groupe. Les études relatives à d'autres formes de crédit, notamment celle du microcrédit individuel, sont plus rares. Les comparaisons entre prêts de groupe et prêts individuels disponibles (Conning, 2005 ; Morduch, 1999) conduisent à des conclusions contrastées.

[18] Dans cette expérience, les agents prennent part au risque en faisant des transferts informels sur leurs partenaires dans le cadre de différents types de contrats (autarcie, crédit individuel, crédit de groupe, crédit de groupe conditionné par l'acceptation du projet, « *equity-like » contract* où le revenu est partagé à égalité…). Les rendements des investissements sont aléatoires, et les paiements sont réels et correspondent au revenu d'une semaine. Pour tester l'impact de l'avantage informationnel à l'échelle locale (soulevé dans la littérature), chaque opération est effectuée soit sous information complète (toutes les actions et les revenus sont observables) ; soit sous information incomplète (les joueurs n'ont accès qu'aux informations sur leurs partenaires et particulièrement s'ils ont suffisamment de revenu pour rembourser l'emprunt).

Ainsi, dans le modèle de Conning (2005), les rendements des prêts de groupe et des prêts individuels ne sont pas significativement différents malgré leurs différences de coûts [19] : (i) les deux produits ont des cibles différentes ; (ii) le crédit individuel est souvent distribué aux emprunteurs susceptibles d'avoir des niveaux d'actifs supérieurs (capital circulant, capital humain et collatéral) et des fonctions de productions différentes de ceux des bénéficiaires de crédit de groupe ; (iii) les taux d'intérêt sont corrélés au niveau de pauvreté, les coûts fixes dans le processus de prêt étant plus élevés sur le prêt de petites sommes.

En l'absence de preuves empiriques de la supériorité d'un type de prêt par rapport à un autre, notamment en termes de taux de remboursement (Giné et Karlan, 2007 ; 2010), L'utilisation du crédit individuel semble plus le fait d'Imf commerciales, plus attirées par des microentrepreneurs que par des agents très pauvres.

Par ailleurs, les aspects culturel et géographique entrent aussi dans l'explication d'un type particulier de prêt. Par exemple le crédit individuel est plus adapté en zone urbaine où l'individualisme et les besoins financiers sont plus importants.

Autre exemple, les Imf latino-américaines suivent une approche commerciale et leurs interventions ciblent particulièrement les actifs économiquement pauvres et les microentreprises en milieu urbain (microcrédit individuel). *A contrario* les Imf asiatiques, davantage concernées par la lutte contre la pauvreté, notamment en milieu rural, privilégient le microcrédit de groupe (Montgomery et Weiss, 2005).

II. OBJECTIFS, STRATEGIES ET ARBITRAGES EN MICROFINANCE

Le développement de la microfinance et l'extension de la couverture financière aux agents exclus du système financier formel butent sur la capacité des Imf à mobiliser les ressources financières nécessaires.

Une solution à ce problème se trouve dans la commercialisation du secteur. La commercialisation peut être définie par un double mouvement : d'une part, les organismes deviennent objet de placements à but lucratif ; d'autre part, la recherche de la couverture des coûts dans les relations avec les clients.

[19] Dans le crédit de groupe, les coûts de sélection, de surveillance,… sont pris en charge par les membres du groupe alors qu'ils sont pris en charge par l'Imf dans le microcrédit individuel. Ceci explique, en partie, la différence des taux d'intérêts pratiqués ; plus faibles pour le crédit de groupe et plus élevés dans le crédit individuel (à cause d'une prise de risque plus élevée).

La commercialisation désigne aussi la transformation des Imf à statut associatif ou à but non lucratif, en banques de microfinance avec des pratiques commerciales dans les relations Imf/investisseurs et Imf/clients.

La commercialisation, sous ses différentes formes, s'articule autour de l'autonomie financière de l'Imf qui devient objectif et moyen à la fois. D'une part, la mise en place de pratiques commerciales dans la relation Imf/clients a pour objectif d'assurer l'autonomie financière (affranchissement des subventions) ; d'autre part, cette autonomie financière est aussi le moyen d'attirer les marchés financiers.

En effet, pour financer leurs programmes, les Imf en phase de démarrage ou ayant un statut associatif ont recours aux dons et aux subventions, car les taux d'intérêts pratiqués ne permettent pas de couvrir les coûts supportés. Ces dons et subventions sont conditionnés par une gestion efficace de l'Imf, le plus souvent mesurée par sa rentabilité financière [20]. Les Imf sont donc encouragées à dégager des profits, entièrement réinvestis dans les programmes [21].

Toutefois, la généralisation de la couverture des programmes de microfinance en termes d'étendue (nombre de bénéficiaires) et de degré de la portée (niveau de pauvreté des bénéficiaires), nécessite la mobilisation d'importants fonds financiers que les dons et les subventions, très dépendants de la conjoncture, ne garantissent qu'imparfaitement.

L'ouverture à de nouvelles sources de financement: mobilisation des dépôts quand la législation le permet, crédit bancaire, marchés financiers, etc., est incontournable. Or, elle est aussi conditionnée par l'autonomie financière et/ou la mise en conformité avec la législation à travers l'adoption d'un statut bancaire par exemple.

L'autonomie financière est donc au cœur de la stratégie des Imf et il est incongru d'élargir la portée des programmes de microfinance avec des institutions, dont la viabilité en termes financiers n'est pas garantie.

---

[20] Elle peut être aussi mesurée par des indicateurs de performances sociales, mais les indicateurs financiers restent les plus utilisés car plus faciles à calculer, plus intelligibles et fondamentaux dans la prise de décision.

[21] C'est le cas pour les Imf de type associatif : ONGs, caisses mutuelles, coopératives, caisses villageoises, etc. *A contrario*, les Imf commerciales (banques commerciales ou banques des pauvres,…) peuvent distribuer les profits aux actionnaires.

En théorie, l'autonomie financière peut être réalisée grâce à la mise en place d'une politique de taux d'intérêt permettant de financer les charges des programmes de microfinance par le produit des intérêts dégagés [22].

La mise en place d'une politique de taux d'intérêt adéquate [23] et la standardisation des produits, devraient permettre de dégager des économies d'échelle et pérenniser financièrement l'Imf tout en garantissant aux exclus un accès de plus en plus élargi à la finance.

Cependant, la quête de l'autonomie financière est plus délicate car : (i) l'élargissement de l'étendue des programmes de microfinance se traduit par une augmentation des arriérés et du risque d'impayés, d'où la nécessité de fidéliser les clients. Par ailleurs, l'atteinte des agents les plus exclus (plus risqués) accentue le coût du programme, car les opérations sont coûteuses, notamment lorsqu'elles portent sur des sommes de montant faibles ; (ii) fixer des taux d'intérêts à des niveaux élevés a des limites (exclusion des emprunteurs les plus pauvres, recrudescence des impayés, anti-sélection, aléa moral, etc. [24]) ; (iii) les Imf doivent composer avec la concurrence des sources de financement informelles plus flexibles, limite à la standardisation des services et la concurrence agressive des Imf de type commercial dans certaines zones (zones urbaines en Amérique Latine).

En d'autres termes, la quête de l'autonomie financière s'accompagne par une réduction de la portée des programmes de microfinance. Ceci peut entraîner un moindre impact sur le bien-être social. Les Imf doivent donc faire un arbitrage entre la rentabilité financière, l'étendue et la profondeur de leur action sur le terrain.

Par ailleurs, la mise en place de pratiques commerciales dans les relations Imf/clients pour assurer la rentabilité financière et juguler la concurrence, s'accompagne parfois d'une fragilisation et d'un affaiblissement des populations servies. Ceci peut prendre la forme d'une recrudescence de cas de surendettement, de violences conjugales, de suicides, etc. (Fernando, 2006 ; Kholiquzzaman, 2007).

---

[22] Cela suppose l'inélasticité de la demande de microcrédit au taux d'intérêt (voir Karlan et Zinman, 2008).

[23] Application de taux d'intérêt suffisamment élevés pour garantir l'autonomie financière tout en restant en-deçà des taux appliqués par les prêteurs informels (usuraires).

[24] Ces limites concernent davantage le crédit individuel que le crédit de groupe. La distribution du crédit individuel, de montant, en général, plus élevé reflète le degré de pauvreté, et de risque/rendement visé par l'Imf.

Les limites de la commercialisation (moindre portée des programmes de microfinance) et la perte de contrôle induite par une concurrence agressive, soulèvent la question de la responsabilité sociétale des Imf. Cela revient à se demander si les Imf ont la capacité de : (i) s'assurer que leurs actions sont transparentes ; (ii) contribuer au développement de l'offre de services financiers ; (iii) éviter les effets négatifs sur les parties prenantes (travail décent des employés, protection des consommateurs, protection de l'environnement, etc.).

De ce fait, une attention particulière a été accordée à l'élaboration d'indicateurs quantitatifs et qualitatifs de mesure de la performance sociale des Imf (servir un nombre croissant de personnes pauvres et exclues, améliorer la qualité et l'adaptation des services financiers, créer des bénéfices économiques et sociaux pour les clients, et améliorer la responsabilité sociale de l'Imf, (CERISE [25], 2003 ; CGAP [26], 2007). Toutefois, les indicateurs de performance sociale, peu clairs et peu cohérents, ont du mal à s'ériger comme facteur fondamental de décision au même titre que les indicateurs financiers auprès des managers ou des bailleurs de fonds.

Bien que contraignante (parfois dangereuse [27]), la mise en place d'indicateurs « universels » [28] de performance sociale devrait permettre une analyse et un suivi précis de l'action des Imf sur le terrain, et une analyse des arbitrages performance financière/performance sociale.

Par ailleurs, la disponibilité de ces indicateurs offre plus de transparence dans le secteur de la microfinance, car ils obligent les Imf commerciales à les évaluer et surtout à les afficher.

Copestake (2007), construit un modèle qui transcrit de façon simple et habile, le caractère conflictuel des deux objectifs de l'Imf – performance financière et performance sociale – (voir graphique 1). Il prend l'impact sur la pauvreté comme indicateur de la performance sociale de l'Imf. Comme l'impact sur la pauvreté [29] est la conséquence d'un choix stratégique

[25] Le Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les systèmes d'Epargne-crédit (CERISE) est un réseau d'échange sur les pratiques en microfinance.

[26] Le *Consultative Group to Assit the Poor* (CGAP) est un consortium de 33 bailleurs de fonds bilatéraux, multilatéraux, et privés travaillant pour mettre en œuvre des systèmes financiers adaptés aux besoins des pauvres dans les pays en développement.

[27] En l'absence de méthode d'évaluation standard et dans un environnement peu transparent, certaines Imf, de bonne volonté, risquent d'être pénalisées (à travers une baisse des subventions ou la fuite des investisseurs) en affichant de faibles performances sociales (Copestake, 2007 ; Armendáriz et Szafarz, 2011).

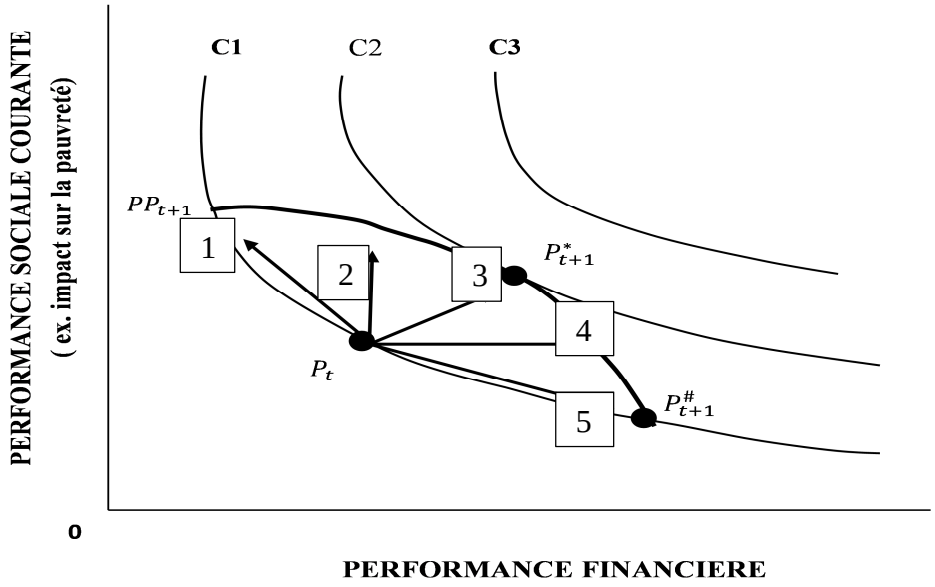
[28] La Social Performance Task Force (SPFT) est une plateforme mondiale regroupant les intervenants du secteur de la microfinance (chercheurs, praticiens, donateurs, agences de notation,…) dont le but est de définir des indicateurs de mesure et de gestion des performances sociales (www.sptf.info).

[29] La question de l'impact sur le bien-être social des bénéficiaires peut être étudiée séparément dans la mesure où elle intervient *ex post*, l'impact étant le résultat de la stratégie de chaque Imf. Elle fait l'objet de la section C de cette revue.

de portée, considérer que la portée est aussi un indicateur de la performance sociale ne change rien à l'analyse de l'arbitrage performance financière/performance sociale.

La mission de l'Imf est représentée par les courbes d'indifférence (C_1, C_2, C_3, etc.), chacune étant un ensemble de combinaisons performance sociale/performance financière, offrant la même satisfaction pour l'institution.

Graphique 1 : Les stratégies des Imf



Source : Copestake (2007).

Pour un niveau initial de performance P_t donné à la date t, le programme de l'Imf est d'atteindre la courbe PP_{t+1}, à la période suivante. Cette nouvelle position peut être due à une série de changements : politique de l'Imf, réforme opérationnelle, investissement, innovation, croissance, etc. plusieurs stratégies existent : (i) privilégier la croissance tout en maintenant la performance sociale courante (flèche 4) ; (ii) privilégier le bien-être social des clients courants tout en maintenant la performance financière (flèche 2) ; (iii) améliorer simultanément la performance financière et la performance sociale courante, où l'état optimal est P^*_{t+1} (flèche 3) ; (iv) améliorer la performance sociale courante au détriment de la performance financière. Pour être soutenable financièrement, une Imf doit augmenter la part des subventions (elle doit dans ce cas revoir sa courbe d'indifférence – sa fonction d'utilité –) (flèche 1) ; (v) favoriser la performance financière au détriment de la performance sociale

courante ; par exemple, en ciblant délibérément les clients les plus riches et les plus rentables (flèche 5).

Les performances réalisées à chaque période, déterminent celles correspondant à la période suivante. Elles ne figurent pas dans le diagramme, mais peuvent être représentées par une nouvelle courbe de possibilités (PP_{t+2}) se situant au-dessus et à droite du point P_{t+1} atteint en $t+1$. Ainsi, il est possible de tracer une multitude de trajectoires sur plusieurs périodes. Globalement, on peut distinguer entre deux types de trajectoires de développement : un cycle vertueux portant l'Imf vers le haut/droite par rapport à l'origine et un cycle vicieux la portant vers le bas/gauche.

Pour une analyse plus rigoureuse de ces arbitrages, il conviendrait de désagréger les différents composants de la performance sociale, en particulier, l'étendue de la portée (nombre de bénéficiaires) et la profondeur de portée (niveau de pauvreté des clients). Par exemple, une Imf qui accroît le nombre de ses clients augmente *a priori* la portée de son programme, mais cette augmentation peut concerner les agents les plus pauvres ou des agents mieux lotis ; le résultat de l'évaluation de la performance sociale de tel ou tel cas de figure ne sera pas le même.

Les multiples arbitrages stratégiques possibles, font écho à la multiplication des modèles de microfinance et des statuts institutionnels des Imf : mutuelles/coopératives, banques villageoises, ONGs, banques de microfinance, adoptant chacune une stratégie particulière. L'objectif affiché de ces différentes institutions est le même : l'amélioration du bien-être social ou la lutte contre la pauvreté à travers l'octroi de crédits aux exclus. Elles divergent cependant sur divers points : la politique de taux d'intérêt, les subventions, les produits proposés, les populations ciblées etc.

Les nombreuses transformations d'Imf de type associatif en banques de microfinance ou en banques commerciales, et l'apparition d'Imf de seconde génération spécialisées dans le microcrédit individuel (Karlan, 2007), suscitent la critique des orthodoxes. Ceux-ci craignant une déviation de la mission sociale, pensent que l'arrivée d'investisseurs privés s'accompagne inéluctablement de l'exclusion des franges les plus pauvres de la population.

Cependant, la déviation de la mission sociale associée à la commercialisation est souvent utilisée de manière inappropriée. En effet, un arbitrage favorisant la performance financière au détriment de la performance sociale n'est pas automatiquement assimilable à la déviation

de la mission. Par exemple, une Imf se doit d'accompagner le développement des activités de ses clients et s'adapter à leurs nouveaux besoins (prêt progressif). Elle peut choisir de se concentrer davantage sur ses clients courants en modifiant les conditions de prêt (montants des prêts, taux d'intérêt, etc.). Ce faisant, l'Imf change de pratiques et d'objectif mais il ne s'agit pas de déviation de la mission sociale à proprement parler.

La déviation de la mission sociale traduit un changement de la population cible (nouveaux clients) et une réorientation dans le traitement des clients courants (privilégier les plus riches au détriment des plus pauvres). De ce fait, elle ne concerne que les Imf affichant clairement un objectif social [30].

Toutefois, la déviation de la mission sociale demeure une notion relative car : (i) il est difficile de distinguer la déviation de la mission sociale des subventions croisées (Armendáriz et Szafarz, 2011) ; (ii) la mise en place d'une stratégie cohérente à double objectif de résultats (performance financière et performance sociale) bute sur la capacité d'une Imf à évaluer avec précision ses possibilités au début de chaque période, ses performances à la fin de chaque période et d'allouer les ressources nécessaires à sa réalisation ; (ii) il n'existe pas de définition précise du rôle de la microfinance sur le plan social (lutte contre la pauvreté, amélioration de l'accès aux services financiers ou amélioration des conditions de vie des bénéficiaires ?).

Enfin, la déviation de la mission sociale reste un risque majeur pour toutes les Imf, *a fortiori* les Imf de seconde génération, nées ou transformées sous la vague de commercialisation.

Les effets de la commercialisation, en termes de rentabilité financière et de portée des programmes, peuvent être étudiés à travers des études de cas de transformation d'ONGs en sociétés privées (Labie, 1998, 2001 ; Steege, 1998 ; Fernando, 2004), ou à l'aune des travaux empiriques comparant les performances des ONGs à celles des sociétés privées [31]. Pour des raisons méthodologiques, la portée, la viabilité financière et l'efficience (rapport coût/efficacité), y sont étudiées de manière séparée [32] (Montgomery et Weiss, 2004).

[30] Selon Copestake (2007), c'est un cas particulier des trajectoires de développement d'une Imf qui traduit un changement de ses préférences (donc la forme des courbes d'indifférence).
[31] Voir chapitres 2, 3 et 4.
[32] Copestake (2007) fait figure d'exception.

Les résultats de ces études sont très contrastés [33] et excluent de leurs champs, l'arbitrage entre l'impact social et l'autonomie financière.

Toutefois, Cull et al. (2007) [34] vérifient s'il existe un arbitrage entre le degré de la portée et la rentabilité financière et une déviation de la mission sociale, en analysant les données financières de 124 Imf dans 49 pays entre 1999 et 2002. Ils distinguent trois catégories d'Imf : celles octroyant le microcrédit individuel (56) ; celles pratiquant le microcrédit de groupe (48) ; les caisses villageoises (20).

Leurs principaux résultats sont :

- la répartition du groupe des Imf, ayant amélioré conjointement leurs performances financières et performances sociales, révèle des arbitrages entre les deux objectifs ; les institutions distribuant le prêt individuel affichent les plus hauts niveaux de rentabilité, mais assurent une moindre portée. En prenant la taille moyenne de prêt comme indicateur du niveau de pauvreté, les Imf à prêt individuel offrent des prêts d'un montant moyen de 1 220 $, alors que les caisses villageoises (les plus dépendantes des subventions) offrent des prêts de l'ordre de 148 $. Le poids des femmes dans le portefeuille de clients des caisses villageoises (88 %) est relativement plus élevé que celui des Imf à prêt individuel (46 %) ;
- dans les Imf de grande taille, il existe un arbitrage entre l'étendue de la portée (nombre de clients) et la profondeur de la portée (niveau de pauvreté) ;
- l'application de taux d'intérêt élevés ne permet pas d'augmenter la rentabilité ni de compenser les coûts. Dans les Imf à prêt individuel, au-delà d'un taux annuel de 60 %,

[33] Fernando (2004) étudie 39 cas de transformation d'ONGs en sociétés privées (banques et IFNBs) et note dans la plupart des cas (Bancosol en 1992, ADEMI en 1998, MIBANCO en 1998) une amélioration de la viabilité et du système de gouvernence. Toutefois, la transformation de Corposol ne s'est pas accompagnée d'une amélioration de sa performance (Labie, 1998, 2001 ; Steege, 1998). Pour Hartaska et Nadolnyak (2007), la réglementation n'exerce pas d'effets directs sur la performance financière et sociale mais peut exercer un effet indirect sur la portée en permettant une meilleure variété des services (possibilité d'épargne). Selon Janson et al. (2004), les institutions à but lucratif sont plus efficientes en termes de profondeur de portée et moins performantes en termes financiers que les Imf à but lucratif. Crespi et al. (2004), et Mersland et Strøm (2008) trouvent que les deux catégories sont équivalentes en termes de performances financière et sociale.
Cette littérature sera abordée plus en détail dans le chapitre 4.

[34] Dans cette étude, le ratio d'autonomie financière représente la rentabilité financière, le rendement réel du portefeuille désigne le taux d'intérêt réel, le Portfolio at Risk (PaR) mesure la qualité du portefeuille, la taille moyenne du prêt rapporté au PNB/habitant indique le degré de portée.
Les auteurs prennent aussi en considération la taille et l'âge des Imf comme déterminants de la déviation de la mission sociale.
Par ailleurs, pour tenir compte des fortes inégalités dans certains pays, la taille moyenne du prêt est rapportée au PNB/habitant des 20 % de la population les plus pauvres.

l'augmentation du taux d'intérêt se traduit par une baisse de la rentabilité financière que l'on peut expliquer par une baisse de demande de crédit et les limites de l'effet de levier ;

- une corrélation positive entre le taux d'intérêt réel et le PaR [35] en dessous de 45 %, et négative au-delà, ce qui signifie qu'il faut prendre en considération l'élasticité de la demande de crédit au taux d'intérêt ;
- la déviation de la mission concerne davantage les Imf pratiquant le prêt individuel.

Cull et al. (2007), concluent à un rôle prépondérant de la forme institutionnelle dans l'arbitrage profondeur/autonomie financière.

Dans une autre étude, Cull et al. (2009a) [36] approfondissent davantage la question en mettant en lumière l'hétérogénéité des statuts et des stratégies des Imf. Ils ont opté pour un échantillon plus riche : 346 institutions de microfinance dont les plus importantes couvrent 18 millions d'agents, et ont des actifs dépassant 25 milliards de dollars en PPA. Les 20 plus grandes Imf servent environ 10 millions d'agents. Les données utilisées couvrent la période allant de 2002 à 2004. Par ailleurs, les données sont corrigées pour tenir compte des subventions implicites et explicites pour les rendre compatibles avec les standards comptables internationaux.

Les auteurs tirent plusieurs enseignements de cette étude : (i) les banques commerciales servent une part croissante, mais relativement faible, des individus pauvres ; les ONGs, les banques publiques et les institutions financières non bancaires (forme institutionnelle à cheval entre ONG et banque) restent prédominantes dans le secteur de la microfinance ; (ii) être une institution à but non lucratif n'interdit pas à une Imf de chercher à dégager des profits. La majorité des institutions à but non lucratif dégagent des profits stables, souvent réinvestis. Ainsi, dégager des profits, et s'affranchir des subventions et devenir une banque commerciale sont deux objectifs distincts ; (iii) la taille du crédit étant un indicateur du niveau de pauvreté, les banques commerciales servent des individus mieux lotis que ceux ciblés par les ONGs. Par ailleurs, la part des femmes dans la clientèle est nettement plus élevée chez les ONGs ; (iv) la plupart des Imf appliquent des taux effectifs compris entre 20 % et 40 % par an. Les ONGs

[35] La qualité du portefeuille est mesurée par le PaR (*Portfolio at risk > 30 jours*) qui est une fonction croissante du taux d'intérêt. L'augmentation du taux d'intérêt entraîne une baisse de la demande de crédit et engendre la sélection des mauvais risques (anti-sélection).

[36] Voir Cull et al. (2009b), « *Do*es *regulatory supervision curtail microfinance profitability and outreach*? » ; Cull et al. (2009c), « *Banks and microbanks* » et Cull et al. (2009d), « *Microfinance tradeoffs : regulation, competition, and financing* ».

proposent des taux d'intérêt qui représentent environ le double de ceux pratiqués par les banques commerciales. Ainsi, ce sont les plus pauvres qui payent les taux d'intérêt les plus élevés. Toutefois, l'expansion et les taux de remboursement affichés par les ONGs suggèrent que ces agents accordent une grande importance à l'accès à la microfinance malgré son coût relativement élevé ; (v) malgré le niveau élevé des taux d'intérêt, les institutions servant les individus les plus pauvres dégagent très peu de profits (elles font face à des coûts plus élevés) pour pouvoir attirer des investisseurs privés ; (vi) les subventions et les fonds non commerciaux jouent un rôle majeur dans le financement des ONGs ; (vii) bien qu'une très forte tendance à la commercialisation apparaît dans le secteur de la microfinance, les Imf à statut bancaire et les Imf à statut d'ONGs ne sont pas substituables. Ce sont les institutions ayant des missions sociales marquées et fortement subventionnées qui sont les plus aptes pour atteindre les couches les plus pauvres de la population. Le marché peut être un instrument puissant, mais ne peut pas à lui seul permettre l'accès à la finance des agents les plus exclus. L'accès de cette population à la finance ne peut être permis que grâce au concours des investisseurs sociaux, des donateurs et des intervenants publics, pour qui la rentabilité financière ne prime pas sur l'objectif d'amélioration du bien-être social des plus exclus.

Enfin, Armendáriz et Szafarz (2011) incitent à prendre les études de déviation de la mission, notamment celles utilisant le prêt moyen comme indicateur, avec précaution. Celles-ci peuvent conduire à des résultats infondés et biaiser la décision des donateurs et des investisseurs sociaux.

En effet, à l'aide d'un modèle théorique, elles montrent qu'une Imf affichant un objectif de mission sociale peut augmenter le montant des prêts pour des raisons autres que le prêt progressif, sans pour autant être taxée de déviation de la mission sociale (Christen, 2000).

Elles écartent la justification de l'augmentation du montant moyen de prêt (ciblage d'agents relativement aisés) par la volonté de minimisation des coûts, notamment dans un processus d'expansion (González-Vega et al., 1997) au profit de l'influence due à l'interaction de plusieurs éléments : le poids de la mission sociale (relatif à chaque Imf), les caractéristiques régionales macroéconomique et démographique, etc..

Plus précisément, la coexistence d'agents pauvres et relativement aisés dans la clientèle d'une Imf, qui pourrait être interprétée à tort comme un signe de déviation de la mission sociale – dans le but d'attirer les fonds des investisseurs à but lucratif pour les ONGs (Ghosh et Van Tassel, 2008) ou ceux des investisseurs socialement responsables pour les Imf commerciales

(Cull et al., 2009a) – peut s'expliquer par : (i) la taille de la population des agents pauvres exclus du système financier formel répondant aux critères de sélection de l'Imf ; (ii) le différentiel de coût entre les pauvres et les agents relativement aisés mais non bancarisés.

Ces deux éléments varient en fonction du niveau de richesse de la zone, de la taille et densité de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté, de son niveau d'éducation, ainsi que du niveau de développement financier et institutionnel.

De ce fait, il est plus aisé pour une Imf de servir les agents les plus pauvres en Asie du Sud (forte taille et densité de la population des pauvres), qu'une Imf de l'Amérique Latine (population pauvre moins importante et moins dense). Par ailleurs, à cause d'un système financier peu développé, les Imf de l'Amérique Latine font face à une importante demande de crédit de la part d'agents relativement aisés, mais exclus du système bancaire. Ces agents, moins coûteux à servir (niveau d'éducation et disponibilité de garanties [37]) peuvent permettre aux Imf de dégager des bénéfices qu'elles pourraient utiliser pour financer le service des plus pauvres (subventions croisées).

Ainsi, les Imf peuvent fonder leur activité sur le service des agents relativement aisés sans pour autant être en contradiction avec leur mission sociale. Pour Armendáriz et Szafarz (2011), ceci explique en partie l'approche commerciale suivie par les Imf de l'Amérique Latine. Elles soulignent toutefois la difficulté de distinguer le phénomène de déviation de la mission sociale (Compartamos) des subventions croisées (Pro Mujer).

III. LES EVALUATIONS D'IMPACTS DE LA MICROFINANCE

L'évaluation des effets de la microfinance sur le bien-être social de ses bénéficiaires est un exercice délicat (voir chapitre précédent), et l'importance de l'impact de la microfinance varie notamment en fonction de la qualité et la rigueur des méthodes utilisées.

Bhalotra et al. (2001) et Copestake (2007) font une distinction entre trois catégories d'évaluation d'impact : (i) les travaux académiques fondés sur des méthodes rigoureuses, très coûteuses et faisant appel à un haut niveau technique ; (ii) les études quantitatives et qualitatives menées par les praticiens de la microfinance. En contact direct avec les bénéficiaires des programmes, ils sont plus aptes à interpréter les effets de la microfinance.

[37] Pour les servir, l'Imf engage très peu de dépenses en termes de sélection, suivi, contrôle et exécution des contrats.

Cependant, ces études sont plus proches des études de marché que des travaux académiques ; (iii) les études intermédiaires, relativement peu coûteuses de mise en œuvre mais suffisamment rigoureuses pour être crédibles.

Les études conduites par les Imf (1ère catégorie) ou les réseaux de soutien (3ème catégorie) sont entachées de biais – biais de sélection, de placement, de publication, etc. – (Karlan, 2001 ; Goldberg, 2005) et leurs résultats, bien qu'indicatifs, ne sont pas concluants.

Toutefois, on note une amélioration des méthodes utilisées pour éliminer ou contourner ces biais. Par exemple, l'USAID a lancé une nouvelle méthode d'évaluation ; *Core Impact Assessments* [38] qui utilise des données de panel, des groupes de contrôle composés d'agents n'ayant pas participé aux programmes et des échantillons de plus grande taille. Les évaluations de ce type, ont été appliquées par exemple, en Inde (SEWA), au Zimbabwe (Zambuko trust) et au Pérou (Mibanco). Les clients de ces institutions ont fait l'objet de deux enquêtes (1997 et 1999). Toutefois, les données de la première enquête ne constituent pas pour autant une référence (*baseline data)* ; une partie des clients ayant rejoint les programmes bien avant 1997. Les groupes présentent donc des différences qui ne permettent pas de contrôler le biais de sélection, et l'impact de la microfinance risque d'être sous-évalué.

Pour l'Inde, Chen et Snodgrass (2001) comparent l'impact sur les clients ayant emprunté pour une activité génératrice de revenus à ceux ayant déposé leur épargne chez SEWA sans emprunter. Ils les comparent ensuite au groupe des non-participants. Ils trouvent que le revenu des emprunteurs a été 25 % plus élevé que celui des épargnants, et 56 % plus élevé que celui des agents n'ayant pas participé au programme. Le revenu des ménages ayant épargné a été 25 % plus élevé que celui des agents n'ayant pas participé au programme. Chen et Snodgrass (2001) concluent alors sur un rôle positif de la microfinance (épargne et crédit) sur le bien-être social des bénéficiaires.

Au Zimbabwe, Barnes (2001) étudie l'impact d'un programme de microfinance en comparant les bénéficiaires reconduits, les nouveaux clients, les clients ayant abandonné le programme et un groupe de contrôle. Le groupe de contrôle est composé d'agents n'ayant pas participé au programme, mais qui remplissent les conditions d'éligibilité (par exemple disposer d'une microentreprise depuis au moins six mois). Cette étude montre les effets

[38] Une amélioration significative des études du type « *Assessing the impact of microenterprise services* » (AIMS) avec l'introduction des groupes de contrôle par sélection aléatoire des agents ou des zones d'étude ou par l'utilisation des *Pipelines* (prendre comme groupe de contrôle les futurs clients).

positifs du prêt répétitif ; seulement 22 % des clients reconduits gagnent moins d'un dollar par jour, contre 40 % parmi les non clients et 42 % parmi les nouveaux clients [39]. Barnes trouve que le revenu des clients a été significativement plus élevé que celui des non participants en 1997, mais qu'en 1999 les différences en termes de revenu ne sont plus significatives. L'auteur souligne que la période 1997-1999 correspond à une phase inflationniste où les clients ont vu leurs revenus nominaux exploser au même rythme que le niveau général des prix, alors que leur revenu réel a chuté. Ceci s'est traduit par une baisse globale de la consommation de viande et de produits laitiers. Toutefois, les emprunteurs les plus pauvres ont pu augmenter leur consommation en viande. Par ailleurs, le taux de scolarisation des garçons a augmenté pendant la période de l'enquête, mais pas celui des filles.

Au Pérou, Arbuckle et al. (2001) étudient l'impact d'un programme de microfinance destiné aux agents moyennement pauvres [40], et ceux dont le niveau de richesse est au-dessus du seuil de pauvreté [41]. Le groupe de contrôle est composé de microentrepreneurs établis n'ayant pas participé au programme. 60 % du groupe de contrôle ont rejoint le groupe pendant l'enquête (entre les deux rounds). Les auteurs trouvent que ces nouveaux clients ont vu leur revenu augmenter de 760 $ par an de plus que les non clients [42] (avec un taux d'inflation de 1,7 %). L'ensemble des bénéficiaires (courants et nouveaux) du programme ont vu leur revenu augmenter de 266 $ de plus par membre du ménage et par an par rapport aux non-participants. Les effets sur le revenu sont particulièrement saisissants ; la participation au programme Mibanco s'est traduite par la création de neuf jours supplémentaires de travail par mois comprenant 3,26 jours de travail pour les travailleurs hors membres des ménages bénéficiaires. Arbuckle et al. (2001) trouvent que sur la base des 40 000 membres de Mibanco à la fin de 1999, 17 414 emplois à plein temps (en dehors des ménages) ont été créés avec 6 259 bénéficiaires, soit un emploi à plein temps pour 2,3 encours de crédit.

[39] Au moment d'intégrer le programme, certains clients ne disposaient pas de microentreprise. Voir également Neponen (2003) qui montre que 37 % des nouveaux clients d'ASA (Inde) ne disposaient pas de microentreprises en rejoignant le programme.

[40] Mibanco compare le revenu de ses clients au seuil de pauvreté de Lima (construit sur la base d'une enquête de 1997, 214 $ par mois). Elle classe ses clients selon cinq niveaux de pauvreté : 0-50 % ; 50-75 % ; 75-100 % ; 100-120 % et 120 % à plus du seuil de pauvreté de la ville de Lima.

[41] 28 % des clients de Mibanco sont répertoriés comme pauvres en 1997 contre 37 % dans le groupe de contrôle. Moins de 3 % des clients sont répertoriés comme extrêmement pauvres.

[42] Les résultats risquent d'être biaisés. En effet, peu d'agents ayant abandonné le programme ont participé à l'enquête et les microentrepreneurs ayant mieux réussi sont surreprésentés dans l'échantillon.

Toutefois, l'utilisation de méthodes rigoureuses tant au niveau de la collecte des données que de l'évaluation de l'impact et de la confrontation des analyses et des interprétations entre chercheurs, confèrent aux résultats des études académiques plus de qualité et d'impartialité.

Tout d'abord, Coleman (1999) montre l'importance du biais de sélection en étudiant un programme de microfinance au nord de la Thaïlande. Il forme un groupe de prospects qui ont souscrit un an en avance à deux programmes de banques villageoises. Il effectue deux estimations de l'impact du programme : une évaluation standard avec comme groupe de contrôle un groupe de non bénéficiaires n'ayant pas souscrit au programme ; une évaluation sans biais en utilisant comme groupe de contrôle ceux ayant souscrit un an en avance sans obtenir de prêt. Selon cet auteur, les gains de la participation au programme de microfinance sont surévalués en présence de biais ; les participants ayant un niveau de richesse initiale plus élevé que les non participants.

L'évaluation sans biais ne montre aucun impact sur le bien-être social des agents (actifs physiques, épargne, ventes et dépenses scolaires). Au contraire, Coleman (1999) note un impact négatif sur les dépenses de santé et un accroissement des emprunts par les femmes auprès des prêteurs informels (très probablement pour rembourser les crédits contractés auprès de la caisse villageoise).

Toutefois, Coleman (2001) insiste sur la particularité du cas thaïlandais et souligne que dans les villages sondés, 63 % des agents étaient membres de la *Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives* (BAAC), une banque publique qui offre du crédit subventionné aux ménages ruraux avec un montant moyen de prêt nettement plus élevé que celui des caisses villageoises ; la dette subventionnée moyenne par ménage (hormis la dette contractée auprès de la caisse villageoise) est de : 1253 $ alors que la taille de prêt maximum de la caisse villageoise est de : 300 $. Pour lui dans un tel environnement, il n'est pas surprenant que des prêts d'un montant de 34 à 170 $.

En appliquant le modèle de Coleman (1999) sur des données de panel d'une étude AIMS à Mibanco au Pérou, Alexander (2001) trouve, elle aussi, que l'estimation est biaisée et surestime l'impact de la microfinance. Après correction du biais, elle trouve un impact significatif du crédit sur les profits des microentreprises ; 89 $ additionnels par mois (122 $ dans l'évaluation biaisée).

Khandker et Pitt (1998) étudient environ 1 800 individus (participants et non participants) de trois Imf du Bangladesh (Grameen Bank, BRAC, RD-12). Ils utilisent comme source d'identification dans leur modèle structurel un seuil d'éligibilité à un programme de microcrédit (taille de la terre inférieure à 0,40 hectare). Ils trouvent alors des effets positifs, notamment pour les femmes : 100 $ prêtés à une femme permettent d'augmenter la consommation du ménage de 18 $.

Morduch (1998) émet plusieurs critiques sur cette étude : le seuil d'éligibilité n'a pas été respecté pour les bénéficiaires du programme alors qu'il a été strictement respecté dans le groupe de contrôle ; 20 à 30 % des clients de l'échantillon possèdent des terres dont la taille est au-dessus de 0,40 hectare ; la comparaison entre les deux groupes est donc inappropriée [43]. De plus, il considère que la méthode économétrique utilisée pour contrôler le biais de placement n'est pas adaptée. Il reprend l'étude avec la même base de données en améliorant les hypothèses d'identification. A l'aide d'un modèle en différence seconde, il trouve une très faible augmentation de la consommation des ménages mais une réduction de la variance de la consommation à travers les saisons. Pour Morduch (1998), ce lissage de la consommation s'explique davantage par le lissage du revenu [44] que l'utilisation du crédit.

Khandker (2005) raffine le modèle de Khandker et Pitt (1998), et utilise le panel pour analyser les emprunts courants et passés, tirés de deux enquêtes réalisées sur les périodes 1991-1992 et 1998-1999. Il trouve : (i) 100 $ prêtés à une femme augmente les dépenses annuelles du ménage de plus de 20 $: 11,3 $ allouées aux dépenses alimentaires et 9,2 $ aux dépenses non-alimentaires ; ce résultat est supérieur à Khandker et Pitt (1998) ; (ii) en mesurant l'effet cumulatif de l'emprunt, il trouve qu'il y a des rendements décroissants (ce qui était attendu, les premiers crédits procurant un impact important qui décline à travers le temps) ; sur les 20,5 $ d'augmentation des dépenses liées à un crédit supplémentaire de 100 $, 4,2 proviennent du crédit courant (1998-1999) et 16,3 proviennent du crédit contacté en 1991-1992 ; (iii) aucun impact sur le bien-être social des emprunteurs hommes ; (iv) en comparant les taux de pauvreté des années 1991-1992 à ceux des années 1998-1999, il montre que la « pauvreté modérée » a baissé de 17 % dans tous les villages (18 % dans les zones traitées et 13 % dans les endroits non traités). Pour les clients membres du programme depuis 1991-

[43] Pitt (1999) trouve que les critiques de Morduch sont non fondées et remet en cause les interprétations de Morduch et ses méthodes d'analyse. Si plusieurs clients sondés possèdent une terre dont la taille est supérieure au seuil d'éligibilité, c'est parce que l'Imf tient compte de la taille de la terre cultivable des candidats.

[44] Voir également Morduch (1995),

1992, le taux de pauvreté a baissé de plus de 20 %, soit une baisse moyenne de 3 % par an. Plus de la moitié de cette réduction est directement imputable à la microfinance. L'impact est plus important sur la pauvreté extrême que sur la pauvreté modérée, soit respectivement une baisse de 2,2 % et 1,6 % par an.

Morduch et Roodman (2009) ont tenté de mettre fin à ce débat contradictoire en reprenant les travaux de Khandker et Pitt (1998) et Khandker (2005) sur les mêmes bases : ils ne sont pas arrivés à reproduire les résultats de Khandker et Pitt (1998) et de Khandker (2005). Ils obtiennent, au contraire, des effets de signes opposés. Ils en déduisent plutôt la présence de problèmes d'endogénéité qui n'ont pas été résolus dans Khandker (2005).

La mise en place de nouvelles branches d'Imf ou la couverture de nouvelles zones géographiques (notamment à la suite d'un conflit ou d'une catastrophe naturelle), offrent aux chercheurs l'occasion de mettre en place des évaluations de conception expérimentale ou quasi-expérimentale.

Becchetti et Castriota (2011) analysent l'impact de la microfinance en tant qu'instrument de « récupération » après une catastrophe naturelle ; tsunami au Sri Lanka en 2004. Ils constituent un échantillon de 305 emprunteurs sélectionnés aléatoirement qu'ils partagent en deux groupes : ceux qui ont été touchés par le tsunami et ceux qui ne l'ont pas été. Pour Becchetti et Castriota, le microcrédit permettait une certaine convergence entre les revenus des deux catégories d'emprunteurs qui a été interrompue par le tsunami. Ils montrent aussi que non seulement, la disponibilité de la microfinance a permis de combler le fossé entre les deux groupes d'agents, mais que ce processus de récupération a été remarquablement rapide. Par ailleurs, ce processus de récupération n'a pas été observé pour les subventions publiques et les dons.

Karlan et Zinman (2011) font une étude expérimentale en utilisant la sélection aléatoire avec une méthodologie de *scoring* [45] pour évaluer l'impact de l'élargissement de l'accès au crédit aux microentrepreneurs en zone citadine aux Philippines.

[45] Mise en place d'un modèle quantitatif de scoring pour dresser le profil des candidats à un programme de microfinance (capacité entrepreneuriale, ressources financières personnelles, ressources financières externes, stabilité de l'activité,…). Sur un total de 100, les clients présentant un score inférieur à 31 sont automatiquement rejetés, ceux ayant un score supérieur à 59 sont admis automatiquement.
Les auteurs obtiennent un échantillon de 1 601 candidats éligibles au programme dans lequel ceux ayant un score compris entre 31 et 45 ont une probabilité de 60 % d'être acceptés alors que ceux ayant un score compris entre 46 et 59 ont une probabilité de 85 %. Ainsi 1 272 candidats ont reçu des traitements et le reste, (329 candidats) n'ont pas reçu de crédit et constituent le groupe de contrôle.

Ils aboutissent aux conclusions suivantes : (i) aucune amélioration du bien-être social en général (revenu, consommation, …) ; (ii) une baisse de la taille des microentreprises et des effectifs employés ; (iii) une augmentation des bénéfices chez les microentrepreneurs hommes (une variation de 50 $ par mois pour une moyenne mensuelle du bénéfice de l'échantillon de 500 $) qui s'accompagne par une augmentation de la scolarisation des enfants, et une baisse de l'emploi des membres du ménage, en dehors de l'entreprise familiale ; (iv) une baisse de l'utilisation de l'assurance formelle (vie, incendie, habitation, voiture …) et une augmentation des mécanismes informels (famille, voisins, …).

Ces résultats conduisent les auteurs à remettre en question le postulat théorique selon lequel, augmenter l'accès au crédit aux microentreprises permet d'assurer leur croissance, d'évincer les mécanismes informels de gestion de risque et par là, le scepticisme des praticiens concernant le crédit à usage non productif (Robinson, 2001).

Karlan et Zinman (2010) approfondissent la question à travers une étude expérimentale conduite auprès d'une compagnie de crédit à la consommation en Afrique du Sud octroyant des prêts de petite taille à des taux d'intérêt très élevés (taux annuel effectif global de 200 %), suivant un calendrier fixe à des travailleurs à faible revenu (300 $ par mois), ne disposant pas de garantie. Ils montrent que l'accès au crédit à la consommation aux clients marginaux, grâce au relâchement des critères de sélection, permet d'améliorer le bien-être social des bénéficiaires.

6 à 12 mois après l'octroi du crédit, les auteurs notent que par rapport aux ménages du groupe de comparaison, ceux du groupe de traitement ont été 5,8 % moins susceptibles d'être touchés par la faim durant les 30 derniers jours, et 3,7 % plus susceptibles d'améliorer la qualité de leur alimentation durant les 12 derniers mois. Les auteurs soulignent le fait que ces résultats sont bien plus que de simples effets transitoires. En outre, ils notent que les clients ont été 11 % plus susceptibles d'exercer une activité professionnelle au moment de l'enquête en comparaison avec les non clients. Ils concluent à un rôle d'amortisseur de choc joué par le crédit à la consommation en permettant aux clients de lisser leur consommation et de faire face aux dépenses nécessaires à l'accès au travail (transport, vêtements, etc.). Par ailleurs, les auteurs montrent que la création d'un historique de crédit a augmenté la probabilité d'accès à de nouveaux prêts de 19 % à horizon 15 à 27 mois. Enfin, ils montrent que malgré un taux d'intérêt annuel effectif global de 200 %, certains clients utilisent le crédit à la consommation

pour financer des activités auto-entrepreneuriales. C'est dire le niveau de rentabilité des projets et la rareté des fonds destinés aux microentreprises en Afrique du Sud !

Banerjee et al. (2013), en utilisant la sélection aléatoire, étudient l'impact de l'introduction de la microfinance dans une zone urbaine et l'accroissement du volume des prêts sur les microentreprises (création de nouvelles microentreprises, rentabilité des microentreprises existantes) d'un côté, sur l'investissement et la consommation de l'autre. Ils travaillent sur un échantillon de 104 quartiers pauvres à Hyderabad (Inde), dont la moitié a bénéficié de l'ouverture d'une branche de Spandana, une Imf indienne. 15 à 18 mois après le début de l'opération, aucun effet significatif de l'accès au microcrédit sur la dépense moyenne par tête n'est visible. Toutefois, la dépense en biens durables s'est accrue en zone traitée et le nombre de nouvelles microentreprises a augmenté d'un tiers.

Les ménages ayant une forte propension à entreprendre ont augmenté leur consommation en biens durables et ont réduit leur consommation ; ceci correspond au coût fixe que nécessite le lancement d'une microentreprise. Les individus ayant une faible propension à entreprendre, ont augmenté leurs dépenses en biens non durables.

Par ailleurs, les auteurs ne trouvent pas d'impact sur la santé, l'éducation et l'*empowerment* des femmes.

Suivant une approche identique, Crépon et al. (2011) trouvent des effets similaires au Maroc en milieu rural [46], notamment l'hétérogénéité du comportement des ménages selon qu'ils exercent ou non une activité génératrice de revenus avant le démarrage de l'expérience.

Karlan et Morduch (2010) trouvent que les résultats de Banerjee et al. (2013) ne permettent pas d'anticiper les effets de la microfinance sur le long terme et remettent en cause les

[46] Leurs principaux résultats sont : une faible contraction des : seulement 16 % de l'échantillon ; les prêts ont permis de financer le développement d'activités existantes, en particulier en agriculture où l'on constate un accroissement des ventes, des dépenses et de l'emploi (en dehors du ménage) et une croissance sensible des profits ; On note également des effets sur l'élevage où les ventes se sont accrues ainsi que l'épargne (qui correspond à la valeur du bétail ainsi que l'autoconsommation) ; bien que le revenu net n'ait pas changé, on note un accroissement du revenu en agriculture et une baisse des salaires et de la vente des actifs ; les ménages semblent se concentrer davantage sur leur activité agricole et épargnent sous la forme de bétail.
Globalement, ces changements ne se sont pas accompagnés par une modification de la consommation. On note une très faible hausse (significative) des dépenses d'éducation, de santé et aucun effet sur l'autonomisation des femmes.
Contrairement au cas de Spandana, les auteurs ne notent pas une augmentation de la création de microentreprises dans le Maroc rural comme résultat de l'amélioration de l'accès au crédit, malgré le dynamise observé dans l'échantillon en termes de création et d'expansion d'activités génératrices de revenus (44 % des ménage ont démarré une activité dans les deux groupes contre 18 % ayant mis fin à une activité entre le début et la fin de l'enquête).

interprétations précédentes – ceci est valable aussi pour Crépon et al. (2011) –. Ils considèrent que les dépenses en biens durables peuvent être considérées comme des investissements de long terme permettant une génération de revenus futurs, et donc une consommation future. L'interprétation de l'augmentation de la consommation par les individus n'ayant pas de microentreprises est plus ambigüe : soit ils augmentent la consommation présente temporairement sachant qu'ils vont la diminuer dans l'avenir pour rembourser la dette ; soit ils utilisent le crédit pour rembourser les prêteurs informels, auquel cas leur consommation courante doit rester inchangée [47].

Dans la littérature, très peu de travaux ont été consacré exclusivement à l'impact de la microfinance sur l'investissement. Le papier de Dalla Pellegrina (2011) fait figure d'exception. Pour elle, l'amélioration des standards de bien-être à long terme nécessite le développement des activités productives. Sa contribution est originale car elle aborde cet impact en comparaison avec d'autres sources de crédit : le crédit bancaire et le crédit informel.

Dalla Pellegrina, utilise une enquête conduite entre 1991 et 1992 par la Banque mondiale sur 1 800 ménages dans les zones rurales du Bangladesh, et montre que les crédits de groupe permettent essentiellement d'accroître les dépenses en capital circulant (associé en général aux activités non agricoles), alors que les crédits bancaires jouent un rôle prépondérant dans l'accumulation des actifs fixes (associés aux activités agricoles). Or, ce sont ces derniers qui permettent de financer des activités génératrices de revenus sur le long terme. Ceci implique qu'en termes d'impact d'investissement de long terme, la microfinance est moins efficiente que le crédit bancaire. En effet, les caractéristiques des produits de la microfinance (crédit de court terme, de faibles montants avec des échéanciers fixes), sont moins propices à l'accumulation du capital et conduisent les emprunteurs à investir dans des activités à revenus de court terme.

D'autres effets de la microfinance sur le bien-être social des bénéficiaires [48], parfois des non-participants aux programmes par effet *spillover*, tant positifs (autonomisation des

[47] Dans Crépon et al. (2011), la participation au microcrédit, la majorité des clients a utilisé le microcrédit pour rembourser des prêts antérieurs.

[48] Voir Amin et al. (1998), « *The impact of an integrated Micro-credit program on women's empowerment and fertility behavior in rural Bangladesh* » et Chowdhury et al. (2003) « *Credit programs for the poor and the health status of children in rural Bangladesh* » avec les données de la Banque mondiale et du *Bangladesh Institute of Development Studies* (BIDS).

femmes [49], contraception, nutrition, éducation financière [50], …) que négatifs (surendettement, violences, suicides, …), sont non négligeables et devraient compléter le tableau.

Bien que le bilan de son action sur le terrain reste modeste, la microfinance a démontré sa capacité à lever les barrières d'accès aux instruments financiers, à transmettre des aptitudes dans la gestion des ressources aux plus exclus, notamment à travers la redéfinition des priorités en matière de dépenses et la création d'une discipline financière.

C'est pourquoi, les derniers travaux de recherche privilégient l'étude de l'architecture des services de microfinance et son impact sur le bien-être social des bénéficiaires et s'inspirent d'autres disciplines scientifiques telles que la psychologie. L'objectif étant de mieux comprendre le comportement des agents et d'exploiter au mieux les mécanismes qui semblent produire le plus de résultats (crédit de groupe/crédit individuel, crédit à la consommation, discipline de remboursement plus ou moins stricte), afin de développer des services plus adaptés aux agents et à leur environnement culturel et géographique [51].

Conclusion

L'émergence de la microfinance peut être qualifiée de révolution dans la mesure où elle permet d'améliorer l'accès aux services financiers de base aux individus qui en sont exclus. La pérennité de la microfinance est assurée grâce à des innovations financières permettant de

[49] Rai et Ravi (2011) utilisent une base données sur 280 000 emprunteurs en Inde dans un programme ou à l'accès au crédit est conditionné à la souscription d'une assurance santé. Ils montrent, par exemple, que les femmes qui empruntent utilisent plus l'assurance santé que les femmes n'ayant pas emprunté mais qui y ont accès à travers leurs conjoints.

[50] Karlan et Valdivia (2011) trouve des effets positifs sur les programme de formation à la gestion au Pérou.
Drexler et al. (2010) trouvent que l'éducation financière permet d'améliorer les revenus des microentreprises en république Dominicaine. En particulier ils trouvent que les bénéficiaires de formation aux règles heuristiques (*rules of thumb*) ont mieux géré leur activité que ceux ayant reçu une formation comptable classique : meilleure séparation entre le compte personnel et le compte de l'entreprise, meilleur enregistrement des opérations, meilleur calcul des revenus et meilleure rentabilité durant les périodes les plus difficiles.
Karlan et al. (2010) étudient l'impact d'innovations permettant de créer une discipline de l'épargne telles que les rappels par courrier (Pérou) ou par sms (Bolivie et Philippines) et la constitution progressive d'un puzzle représentant l'objectif du client. Ils trouvent que les rappels augmentent les soldes de dépôts de 6 % (16 % au Pérou).

[51] Les faibles taux de participation aux programme de microfinance (Banerjee et al., 2013 ; Crépon et al., 2011) et les résultats de Karlan et Zinman (2010, 2011) indiquent que les contrats de microcrédit proposés ne sont parfois pas adaptés aux besoins des clients. Des contrats de crédit plus flexibles (calendrier de remboursement ou choix entre responsabilité individuel ou collective) ou d'autres produits (crédit à la consommation, microassurance, microépargne) pourraient susciter davantage l'intérêt des clients (Bauchet et al., 2011).

contourner les garanties matérielles exigées par les banques, et de surmonter la faiblesse du système judiciaire dans les pays en développement.

Les Imf proposent des services financiers (microcrédit, microépargne, …) et non financiers (santé, éducation, formation, …) à plusieurs échelles : individus, ménages et microentreprises.

De ce fait, la microfinance s'inscrit dans la lignée des politiques de lutte contre la pauvreté (développement économique et institutionnel, développement du capital humain, …). C'est pour cela que les ONGs conjuguent la microfinance avec des campagnes de sensibilisation, vaccination, éducation, etc.

Les performances de remboursement affichées par les Imf et leur expansion suscitent l'intérêt de la communauté économique et financière. Elle y voit un instrument de lutte contre la pauvreté et encourage le développement, l'organisation et le redéploiement de la microfinance.

Cependant, l'expansion des Imf se heurte à plusieurs difficultés. En effet, pour accroitre la portée de leur action sur le terrain, elles ont besoin de fonds financiers, que les subventions et les dons ne sont pas en mesure de fournir [52]. Les fonds supplémentaires (crédits bancaires, fonds levés en bourse, dépôts, …) sont contraignants pour les Imf. En effet, elles doivent adopter un statut juridique adéquat et/ou assurer leur autonomie financière (en couvrant les charges par le produit des intérêts).

L'autonomie financière permet aux Imf de s'affranchir des dons et des subventions, aléatoires et très dépendants de la conjoncture, mais elle se traduit par un risque de déviation de la mission ; l'autonomie financière et la quête de financement sur les marchés de capitaux se traduit inéluctablement par l'exclusion des plus pauvres et des plus vulnérables.

Par ailleurs, ce n'est pas tant l'autonomie financière qui est remise en question. Au contraire, celle-ci, une condition *sine qua non* de la croissance des Imf, est encouragée. C'est plutôt un phénomène de commercialisation à outrance et l'appât du gain qui suscitent la crainte des observateurs, des praticiens et des chercheurs, sceptiques quant à un impact positif significatif de la microfinance sur ses bénéficiaires.

En effet, la mesure de l'impact de la microfinance est un exercice délicat (problèmes de données, biais d'endogénéité, fongibilité du crédit, …). Ceci conduit à prendre les études

[52] Et aussi d'un environnement institutionnel adéquat, développement de synergies, et stratégies, etc.

empiriques avec beaucoup de précaution. Les études les plus abouties mettent en évidence des effets relativement faibles voire nuls de la microfinance sur le bien-être social. Par ailleurs, certaines études empiriques révèlent un impact négatif (suicides, surendettement, …) sur la population.

Certes, on ne note pas à ce jour d'effet spectaculaire de la microfinance, permettant à des millions d'individus de sortir de la pauvreté. Il n'en demeure pas moins qu'elle joue un rôle non négligeable dans l'amélioration du bien-être social des agents, en renforçant leur autonomie, en redéfinissant leurs priorités, et en les extrayant davantage de leur isolement.

Bibliographie

Ahlin C., Townsend R. M. (2007), Using repayment data to test across models of joint liability lending, *The Economic Journal,* vol. 517, n° 117, p. 11-51.

Alexander G. (2001), An empirical analysis of microfinance: who are the clients?, mimeo University of Maryland, College Park.

Amin S., Naved R. T., Steele F. (1998), The impact of an integrated micro-credit program on women's empowerment and fertility behavior in rural Bangladesh, *Working Paper n° 115, Population Council,* New York.

Arbuckle G. J., Dunn E. (2001), The impacts of microcredit: a case study from Peru, mimeo AIMS, Washington, D.C.

Armendáriz B. (1999), On the design of a credit agreement with peer monitoring, *Journal of Development Economics,* vol. 60, n° 1, p. 79-104.

Armendáriz B., Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance,* second edition, The MIT Press, Cambridge, MA.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011), On mission drift in microfinance institutions, in Armendáriz B., Labie M. (Eds.), *The Handbook of Microfinance,* World Scientific Publishing, London-Singapore.

Banerjee A. V., Besley T., Guinnane T. W. (1994), The neighbor's keeper: the design of a credit cooperative with theory and a test, *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 109, n° 2, p. 491-51.

Banerjee A. V., Duflo E., Glennerster R., Kinnan C. (2013), The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation, *NBER Working Paper N° 18950.*

Barnes C. (2001), Microfinance program clients and impact: an assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe, mimeo AIMS, Washington, D.C.

Bauchet J., Marshall C, Starita L., Thomas J., Yalouris A. (2011), Lattest findings from randomized evaluations of microfinance, *Access to Finance Forum, CGAP and Its Partners n°2.*

Becchetti L., Castriota S. (2011), Does microfinance work as a recovery tool after disasters? Evidence from the 2004 tsunami, *World Development*, vol. 39, n° 6, p. 898-912.

Besley T., Coate S. (1995), Group lending, repayment incentives and social collateral, *Journal of Development Economics*, vol. 46, n° 1, p. 1-18.

Bhalotra S., Copestake J., Johnson S. (2001), Assessing the impact of microcredit: a Zambian case study, *Journal of Development Studies*, vol. 37, n° 4, p. 81-100.

Cassar A., Crowley L., Wydick B. (2007), The effect of social capital on group loan repayment: evidence from field experiments, *The Economic Journal*, vol. 117, n° 517, p. 85-106.

CERISE (2003), L'évolution des enjeux et outils de l'analyse d'impact en microfinance, *Techniques Financières et Développement, Epargne Sans Frontière*, n° 70, p. 21-42.

CGAP (2007), Au-delà des bonnes intentions : évaluation de la performance sociale des institutions de microfinance, *Note Focus n° 41*, CGAP, Washington, D.C.

Chen M. A., Snodgrass D. (2001), Managing resources, activities, and risk in urban Uganda: the impact of SEWA Bank, mimeo AIMS, Washington, D.C.

Chowdhury H., Khandker S. R., Millimet D. L., Pitt M. (2003), Credit programs for the poor and the health status of children in rural Bangladesh, *International Economic Review*, vol. 44, n° 1, p. 87-118.

Chowdhury P. R. (2005), Group-lending: sequential financing, lender monitoring and joint liability, *Journal of Development Economics*, vol. 77, n° 2, p. 415-439.

Christen R.P. (2000), Commercialization and mission drift: the transformation of microfinance in Latin America, mimeo CGAP, Washington, D.C.

Coleman B. E. (1999), The impact of group lending in Northeast Thailand, *Journal of Development Economics*, vol. 60, n° 1, p. 105-141.

Coleman B. E. (2001), Measuring impact of microfinance programs, *Finance for the Poor*, vol. 2, n° 4, Asian Development Bank, p. 5-7.

Conning J. (2005), Monitoring by delegates or by peers? Joint liability loans under moral hazard, mimeo.

Copestake J. (2007), Mainstreaming microfinance: social performance management or mission drift?, *World Development,* vol. 35, n° 10, p. 1721-1738.

Crépon B., Devoto F., Duflo E., Parienté W. (2011) Impact of microcredit in rural areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation, mimeo MIT et J-Pal, Cambridge, MA.

Crespi R., Garcia-Cestona M.A., Salas V. (2004), Governance mechanisms in Spanish banks. Does ownership matter?, *Journal of Banking and & Finance,* vol. 28, n° 10, p. 2311-2330.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2007), Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, *The Economic Journal,* vol. 117, n° 517, p. 107-133.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2009a), Microfinance meets the market, *Journal of Economic Perspectives,* vol. 1, n° 23, p. 167-192.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2009b), Does regulatory supervision curtail microfinance profitability and outreach?, *Policy Research Working Paper n° 4748,* The World Bank, Washington, D.C.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2009c), Banks and microbanks, *Policy Research Working Paper n° 5078,* The World Bank, Washington, D.C.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2009d), Microfinance tradeoffs: regulation, competition, and financing, *Policy Research Working Paper n° 5086,* The World Bank. Washington, D.C.

Dalla Pellegrina L. (2011), Microfinance and investment: a comparison with bank and informal lending, *World Development,* vol. 39, n° 6, p. 882-897.

Drexler A., Fischer G., Schoar A. (2010), Keeping it simple: financial literacy and rules of thumb, mimeo Centtre for Economic Policy Reaserch, London, UK.

Dunford C. (2006), Evidence of microfinance's contribution to achieving the millennium development goals, mimeo Freedom From Hunger.

Fernando N. A. (2004), Micro success story? Transformation of non-government organizations into regulated financial institutions, mimeo Asian Development Bank.

Fernando J. L. (2006), *Microfinance : Perils and Prospects,* Routledge.

Fischer G. (2008), Contract structure, risk sharing, and investment, *Working Paper n° 24*, Institute for Financial Management and Research Centre For Micro Finance.

Ghatak M. (1999), Group lending, local information and peer selection, *Journal of Development Economics*, vol. 60, n° 1, p. 27-50.

Ghatak M. (2000), Screening by the company you keep: joint liability lending and the peer selection effect, *The Economic Journal*, vol. 110, p. 601-631.

Ghosh S., Van Tassel E. (2008), A model of microfinance and mission drift, Departmeent of Economics, mimeo Florida Atlantic University.

Giné X., Karlan D. S. (2007), Group versus individual liability: a field experiment in the philippines, *Policy Research Working Paper n° 4008*, The World Bank, Washington, D.C.

Giné X., Karlan D. S. (2010), Group versus individual liability: long term evidence from Philippine microcredit lending groups, *Working Paper n° 61*, Yale Economics Department.

Giné X., Jakiela P., Karlan D. S., Morduch J. (2010), Microfinance games, *American Economic Journal: Applied Economics*, vol. 2, n° 3, p. 60-95.

Goldberg N. (2005), Measuring the impact of microfinance: taking stock of what we know, *Grameen Foundation USA Publication Series*.

González-Vega C., Schreiner R.L., Meyer R.L., Rodrigez J., Navajas S. (1997), Bancosol: the challenge of growth for microfinanc organizations: the case of Banco Solidario in Bolivia, in Schneider H. (éd.), *Microfinance for the Poor?*, OCDE, Paris.

Hartaska V., Nadolnyak D. (2007), Do Regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross country evidence, *Applied Economics*, vol. 39, n° 10, p. 1207-1222.

Hashemi S., Littlefield E., Morduch J. (2003), Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals?, mimeo CGAP, Washington D.C.

Hermes N., Lensink R. (2007), The empirics of microfinance: what do we know? *The Economic Journal*, vol. 117, p. 1-10.

Hermes N., Lensink R. (2011), Microfinance: its impact, outreach and sustainability, *World Development*, Vol. 39, n° 6, p. 938–948.

Hermes N., Lensink R., Mehrteab H. T. (2005), Peer monitoring, social ties and moral hazard in group lending programs: evidence from Eritrea, *World Development*, vol. 33, n° 1, p. 149-169.

Hermes N., Lensink R., Mehrteab H. T. (2006), Does the group leader matter? The impact of monitoring activities and social ties of group leaders on the repayment performance of group-based lending in Eritrea, *African Development Review*, vol. 18, n° 1, p. 72-97.

Jansson T., Rosales R., Westley G. D. (2004), Principles and practices for regulating and supervising microfinance, mimeo Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

Jaunaux L. (2007), *Microcrédit Individuel et Economie Informelle : Essais sur une Expérience Brésilienne*, Thèse de doctorat en sciences économique, Université Paris Dauphine, Paris.

Karlan D. S. (2001), Microfinance impact assessments: the perils of using new members as a control group, *Journal of Microfinance*, vol. 3, n° 2.

Karlan D. S. (2007), Social connections and group banking, *The Economic Journal*, vol. 117, n° 517, p. 52-84.

Karlan D. S., Morduch J. (2010), Access to finance, in Rodrik D., Rosenzweig M. (Eds.), *Handbook of development Economics*, vol. 5.

Karlan D. S., Morduch J., Mullainathan S. (2010), Take-up: why microfinance take-up rates are low and why it matters, *Financial Access Initiative Resarch Framing Note*, Financial Access Initiative, New York.

Karlan D. S., Zinman J. (2008), Credit elasticities in less-developed economies: implications for microfinance, *American Economic Review*, vol. 98, n° 3, p. 1040-1068.

Karlan D. S., Zinman J. (2010), Expanding credit Access: using randomized supply decisions to estimate the impacts, *The Review of Financial Studies*, vol. 23, n° 1, p. 433-464.

Karlan D. S., Zinman J. (2011), Microcredit in theory and practice: using randomized credit scoring for impact evaluation, *Science*, vol. 322, n° 6035, p. 1278-1284.

Karlan D. S., Valdivia M. (2011), Teaching entrepreneurship: impact of business training on microfinance clients and institutions, *The Review of Economics and Statistics*, vol. 93, n° 2, p. 510-527.

Khandker S. R. (2005), Microfinance and poverty: evidence using panel data from Bangladesh, *The World Bank Economic Review*, vol. 19, n° 2, p. 263-86.

Khandker S. R., Pitt M. (1998), The impact of group-based credit programs on poor households in Bangladesh: does the gender of participants matter?, *The Journal of Political Economy*, vol. 106, n° 5, p. 958-996.

Kholiquzzaman A. Q. (2007), *Socioeconomic and Indebtedness-Related Impact of Microcredit in Bangladesh*, The University Press Limited (UPL), Dhaka.

Labie M. (1998), *La Pérennité des Systèmes Financiers Décentralisés Spécialisés dans le Crédit aux Petites et Micro-entreprises – Etude du cas Corposol-Finansol en Colombie*, Thèse de doctorat en sciences de gestion, Université de Mons-Hainaut, Belgique.

Labie M. (2001), De Finansol à Finamerica : Quelques leçons d'une crise majeure dans le monde de la microfinance, *Introductions aux Journées d'Etudes IRAM des 7 et 8 septembre 2001*, p. 121.

Mersland R., Strøm R. Ø. (2008), Performance and trade-offs in microfinance institutions – does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n° 5, p. 598–612.

Montgomery H., Weiss J. (2005), Great expectations: microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America, *Oxford Development Studies*, vol. 33, n° 3-4, p. 391-416.

Morduch J. (1995), Income smoothing, consumption smoothing, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 3, p. 103-114.

Morduch J. (1998), Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh, mimeo MacArthur Foundation Project on Inequality, Princeton University.

Morduch J. (1999), The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank, *Journal of Development Economics*, vol. 60, n° 1, p. 229-248.

Morduch J., Roodman D. (2009), The impact of microcredit on the poor in Bangladesh: revisiting the evidence, *Working Paper* n° *174,* Center for Global Development and Financial Access Initiatives.

Neponen H. (2003), ASA-GV microfinance impact report 2003, mimeo The Activists for Social Alternatives, Trihcirappalli, India.

Paxton J., Graham D., Thraen C. (2000), Modeling group loan repayment behavior: new insights from Burkina Faso, *Economic Development and Cultural Change,* vol. 48, n° 3, p. 639-655.

Pitt M. (1999), Reply to Jonathan Morduch's "Does microfinance really help the poor? New evidence from flagship programs in Bangladesh", mimeo Department of Economics, Brown University.

Rai A., Ravi S. (2011), Do spouses make claims? Empowerment and microfinance in India, *World Development,* vol. 39, n° 6, p. 913-921.

Robinson M. (2001), *The Microfinance Revolution, Sustainable Finance for the Poor,* vol. 1, The World Bank, Washington DC.

Schreiner M., Yaron J. (1999), The subsidy dependence index, *Savings and Development*, vol. 23, n° 4, p. 375-405.

Steege J. (1998), The rise and fall of Corposol: lessons learned from the challenges of managing growth, mimeo Microenterprise Best Practices, USAID.

Stiglitz J. E. (1990), Peer monitoring and credit markets, *The World Bank Economic Review,* vol. 4, n° 3, p. 351-366.

Wenner M. D. (1995), Group credit: a means to improve information transfer and loan repayment performance, *Journal of Development Studies,* vol. 32, n° 2, p. 263-281.

Wydick B. (1999), Can social cohesion be harnessed to repair market failures? Evidence from group lending in Guatemala, *The Economic Journal,* vol. 109, n° 457, p. 463-475.

Wydick B. (2001), Group lending under dynamic incentives as a borrower discipline device, *Review of Development Economics,* vol. 5, n° 3, p. 406-420.

Zeller M. (1998), Determinants of repayment performance in credit groups: the role of program design, intragroup risk pooling, and social cohesion, *Economic Development and Cultural Change*, vol. 46, n° 1, p. 599-620.

CHAPITRE 2 : UNE VUE PANORAMIQUE SUR LES IMF DANS LE MONDE

Résumé – *S'appuyant sur un large panel d'Imf à travers le monde, ce papier propose une évaluation de la performance financière et sociale des Imf durant la dernière décennie avec un éclairage particulier sur l'après « Lehman Brothers ». Il met également en lumière les grandes approches et tendances du secteur. Globalement deux grandes approches de la microfinance se dessinent : une approche commerciale, portée par les banques, les institutions financières non bancaires (IFNBs) en Amérique Latine et Caraïbes (ALC) et en Europe de l'Est et Asie Centrale (EEAC) ; une approche pro-pauvres, suivie par toutes les organisations non gouvernementales (ONGs) et les IFNBs au Moyen Orient et Afrique du Nord (MOAN), et en Asie du Sud (AS). On note également l'accent mis sur l'épargne dans les banques et les mutuelles/coopératives de l'ALC et de l'Afrique Subsaharienne (ASS). Par ailleurs, l'étude montre une segmentation marquée du secteur de la microfinance avec la prédominance des banques en volume d'activité et en nombre de bénéficiaires, et des ONGs et des IFNBs en profondeur de portée. Enfin, les résultats montrent que si pratiquement toutes les Imf assurent leur autonomie opérationnelle, elles n'en demeurent pas moins fragiles. En effet, la faible rentabilité, la piètre qualité du portefeuille et la forte dépendance des investisseurs sont les principales sources de vulnérabilité, notamment en période de crise. Les régions MOAN et EEAC, compte tenu de leur proximité et dépendance du marché européen font état d'un recul de l'activité et d'une recrudescence des risques suite au déclenchement de la crise.*

Introduction

Depuis son lancement à la fin des années 70, la microfinance connaît un développement spectaculaire. Selon le rapport de la campagne du sommet du microcrédit de 2011 [1], le secteur compte près de 190 millions de clients dans le monde et, environ 3589 institutions en 2009 (Reed, 2011).

Selon Chen et al. (2010), le secteur affiche un taux de croissance annuel moyen de 39 % du montant des encours bruts de prêts entre 2004 et 2008, totalisant plus de 60 milliards de dollars d'actifs en décembre 2008.

L'Association pour le Droit à l'Initiative Economique (ADIE), avec les données du *Microfinance Information eXchange* (MIX), estime le montant moyen du microcrédit à 591 $ en 2008 [2].

Les institutions de microfinance sont animées par deux principaux objectifs : offrir des services financiers et non financiers à des individus, en général, exclus du système financier formel (performance sociale) tout en assurant leur autonomie financière dans un contexte de relative rareté des fonds (performance financière).

Les performances financière et sociale dépendent principalement de la zone géographique et du statut juridique de l'Imf. La zone géographique détermine le niveau de pauvreté des agents, l'environnement réglementaire, la qualité des infrastructures et la disponibilité des fonds. La forme institutionnelle définit l'orientation, lucrative ou non lucrative, de l'Imf, les contraintes réglementaires. Elle conditionne aussi sa capacité à attirer les fonds.

Si l'accent mis sur un objectif donné, dépend principalement du statut juridique, les contextes géographiques et formes institutionnelles se traduisent par des arbitrages stratégiques produisant de multiples combinaisons performance financière et performance sociale possibles.

Par ailleurs, la percée des banques et la commercialisation progressive du secteur, signe d'une forte concurrence faite aux formes traditionnelles (ONGs, mutuelles/coopératives,…), soulèvent la question de la responsabilité sociétale des Imf et du risque de déviation de la mission sociale.

---

1 http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2011/SOCR_2011_FR_web.pdf.
2 http://www.adie.org/decouvrir-ladie/la-microfinance-dans-le-monde.

Dans la littérature spécialiste de la microfinance, très peu de travaux s'intéressent à l'étude comparative des performances des Imf selon leur statut juridique (Fernando, 2004 ; Mersland et Strøm, 2008, Mersland, 2009) et selon la zone géographique (Lafourcade et al., 2005 ; Cull et al., 2007). De plus, celle-ci porte principalement sur les organisations non gouvernementales et les sociétés privées (Tchuigoua, 2011).

On se propose dans ce chapitre de faire une revue des principaux faits stylisés du secteur de la microfinance dans le monde et une analyse comparative des performances financière et sociale par zone géographique et par forme institutionnelle pendant la période 2000-2009.

Pour cela, on s'appuie sur des données du *Microfinance Information eXchange* (MIX) sur cinq types d'Imf – banques, banques rurales, institutions financières non bancaires (IFNBs), mutuelles/coopératives et organisations non gouvernementales (ONGs). Ces données couvrent six régions dans le monde : Afrique Subsaharienne (ASS), Amérique latine et Caraïbes (ALC), Asie de l'Est et Pacifique (AEP), Asie du Sud (AS), Europe de l'Est et Asie Centrale (EEAC) et Moyen Orient et Afrique du Nord (MOAN).

Notre démarche consiste à : (i) analyser les déterminants géographiques et institutionnels de la performance financière et sociale des Imf ; (ii) identifier les principales approches de la microfinance dans le monde et dégager les principales tendances.

En outre, un état des lieux de la microfinance en 2009, nous permettra d'étudier les effets immédiats de la crise financière et économique de 2007/2008 sur le secteur. On pourra ainsi identifier les facteurs de discrimination (régions, statuts) entre les Imf.

La suite du chapitre est organisée de la manière suivante : après une présentation de la base de données et des principaux indicateurs, l'analyse des performances sociale et financière est articulée autour des quatre points suivants : (i) étude de l'étendue et la profondeur de portée ; (ii) étude de la structure financière ; (iii) analyse de la performance financière ; (iv) étude de la qualité du portefeuille.

I. LES DONNEES

L'analyse des performances financière et sociale est fondée sur des données collectées auprès du *Microfinance Information Exchange* (MIX), une plateforme créée par le Groupe Consultatif d'Aide aux Pauvres (*Consutative Group to Assist the Poor* – CGAP –). Le CGAP a comme objectif de promouvoir les flux d'investissement et d'information dans le monde de la microfinance, ainsi que l'amélioration des standards d'évaluation des performances financière et sociale des Imf.

En 2009, l'échantillon comptait 851 Imf, réparties par zone géographique et par statut juridique [3] dans le tableau 1.

Les institutions ont été sélectionnées sur la base de la disponibilité et de la qualité des informations (3 à 5 diamants). Bien que l'échantillon ne soit pas exhaustif (selon Reed, 2011, le secteur de la microfinance dans le monde compte au moins 3589 Imf en 2009), il offre néanmoins un aperçu de la diversité des Imf capables de produire et de partager les informations sur leur fonctionnement interne. De ce fait, il peut permettre de dégager les tendances qui caractérisent la microfinance dans le monde. Aussi, les résultats de cette étude doivent être appréhendés sous cette optique.

Tableau 1 : Distribution des Imf par région et par statut juridique en 2009

Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Afrique Subsaharienne	13	5	49	35	43	145
(%)	*(1,5)*	*(0,6)*	*(5,7)*	*(4,1)*	*(5)*	*(17)*
Amérique Latine et Caraïbes	21		79	34	125	259
(%)	*(2,5)*		*(9,3)*	*(4)*	*(15)*	*(30,4)*
Asie de l'Est et Pacifique	4	36	16	2	42	100
(%)	*(0,5)*	*(4,23)*	*(1,9)*	*(0,2)*	*(5)*	*(11,7)*
Asie du Sud	6	7	50	7	73	143
(%)	*(0,7)*	*(0,8)*	*(5,9)*	*(0,8)*	*(8,6)*	*(16,8)*
Europe de l'Est et Asie Centrale	24		92	29	15	160
(%)	*(2,8)*		*(11)*	*(3,4)*	*(1,8)*	*(18,8)*
Moyen Orient et Afrique du Nord			7		37	44
(%)			*(0,8)*		*(4,3)*	*(5,1)*
Total	68	48	293	107	335	851
(%)	*(8)*	*(5,6)*	*(34,4)*	*(12,6)*	*(39,4)*	*(100)*

Entre parenthèses : poids dans le total des Imf.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

[3] Voir également le tableau de répartition des Imf, par zone géographique, par pays et par statut juridique en annexe 1.

On note que l'ALC abrite en 2009, 259 Imf soit à elle seule 30 % du total, suivie respectivement de l'EEAC, l'AS et l'ASS (160, 145 et 143 Imf).

L'AEP compte 100 Imf tandis que la MOAN ne comptabilise que 44 Imf, soit le nombre le plus faible de l'échantillon. En outre, la MOAN paraît très peu diversifiée.

Les formes institutionnelles les plus représentées sont les ONGs et les IFNBs. Ces deux catégories d'Imf se partagent les 3/4 de l'échantillon (40 % pour les ONGs et 35 % pour les IFNBs).

Par ailleurs, les banques et les mutuelles/coopératives apparaissent pour l'essentiel dans l'ASS, l'ALC et l'EEAC (tableau 1).

De 2000 à 2009, le nombre des Imf a été multiplié par 5. Mais cette progression n'a pas été linéaire. Un ralentissement de l'accroissement de la population des Imf apparaît à partir de 2006, suivi d'une stabilisation entre 2007 et 2008 puis d'une baisse en 2009 (voir annexes 2 et 3). Ceci peut être expliqué par un essoufflement du secteur dans un contexte de crise ou un par un retard dans la soumission des rapports financiers au MIX.

Pour la majorité des Imf, on dispose d'une vingtaine d'indicateurs (annexe 4). Les données financières sont nominales et les subventions en nature ne sont pas prises en compte dans la mesure des variables.

En outre, cette étude est enrichie par des données macroéconomiques agrégées tirées des bases de la Banque mondiale. On peut classer les régions en trois catégories en fonction du niveau de revenus : avec des RNB/habitant annuels respectifs de 7002 et 7316 $ en 2009, les régions ALC et EEAC sont les plus riches de l'échantillon. A l'inverse les régions ASS et AS affichent les niveaux revenus les plus faibles, respectivement 1125 et 1076 $. Les régions AEP et MOAN présentent des niveaux de RNB/habitant plutôt intermédiaires, respectivement 3195 et 2242 $ (annexe 5).

L'analyse de la performance financière et sociale des Imf s'articule autour de quatre éléments : l'étendue et la profondeur de la portée des programmes de microfinance, la structure financière, la performance financière et la qualité du portefeuille.

En raison de la forte hétérogénéité du secteur aussi bien à l'échelle régionale qu'à l'échelle institutionnelle (annexes 10 et 11), ce papier s'appuie sur l'analyse de moyennes et d'écarts-type pondérés. Pour ce qui concerne la performance sociale, la part des emprunteurs femmes

et le prêt moyen sont pondérés par le nombre d'emprunteurs actifs alors que le dépôt moyen est pondéré par le nombre des épargnants. S'agissant de la performance financière, le rendement sur actif (RoA), l'autosuffisance opérationnelle (AsO), les charges d'exploitation/actif, les produits et charges financières/actifs et les provisions pour créances douteuses/actif sont pondérés par le montant de l'actif. En ce qui concerne la qualité du portefeuille, le portefeuille en risque (PaR) et le taux de radiation de créances sont pondérés par le montant de l'encours brut de prêts. Enfin, le revenu national brut (RNB) par tête est pondéré par la taille de la population (annexes 5, 12a et 12b).

Pour chaque classe d'indicateurs, on analyse l'évolution des performances entre 2000 et 2009, par zone géographique et par forme institutionnelle avant de dresser l'état des performances en 2009. Enfin, pour évaluer l'effet de la crise, la performance moyenne de 2000-2008 est comparée avec celle de 2009 (annexes 13a et 13b).

II. LA PERFORMANCE SOCIALE

La performance sociale correspond, entre autres, à l'importance du nombre (étendue de la portée) et du niveau de bien-être social (profondeur de la portée) des bénéficiaires des services de microfinance, ainsi que la variété des services financiers et non financiers mis à leur disposition (ici le microcrédit et la microépargne).

L'objectif des Imf est de servir un nombre croissant d'agents pauvres et/ou exclus du système financier formel de façon durable. Grâce à un nombre plus important de clients, les Imf peuvent dégager des économies d'échelle et éventuellement collecter l'épargne qui pourrait être transformées en prêts.

Il s'agit donc pour les Imf d'opérer un arbitrage entre l'étendue et la profondeur de la portée leur permettant d'assurer une mission sociale tout en garantissant leur viabilité financière. Cet arbitrage dépend principalement : (i) du statut juridique de l'Imf qui définit l'importance de sa mission sociale et sa capacité à mobiliser les fonds ; (ii) de la zone géographique qui détermine le niveau de bien-être social de la population ciblée.

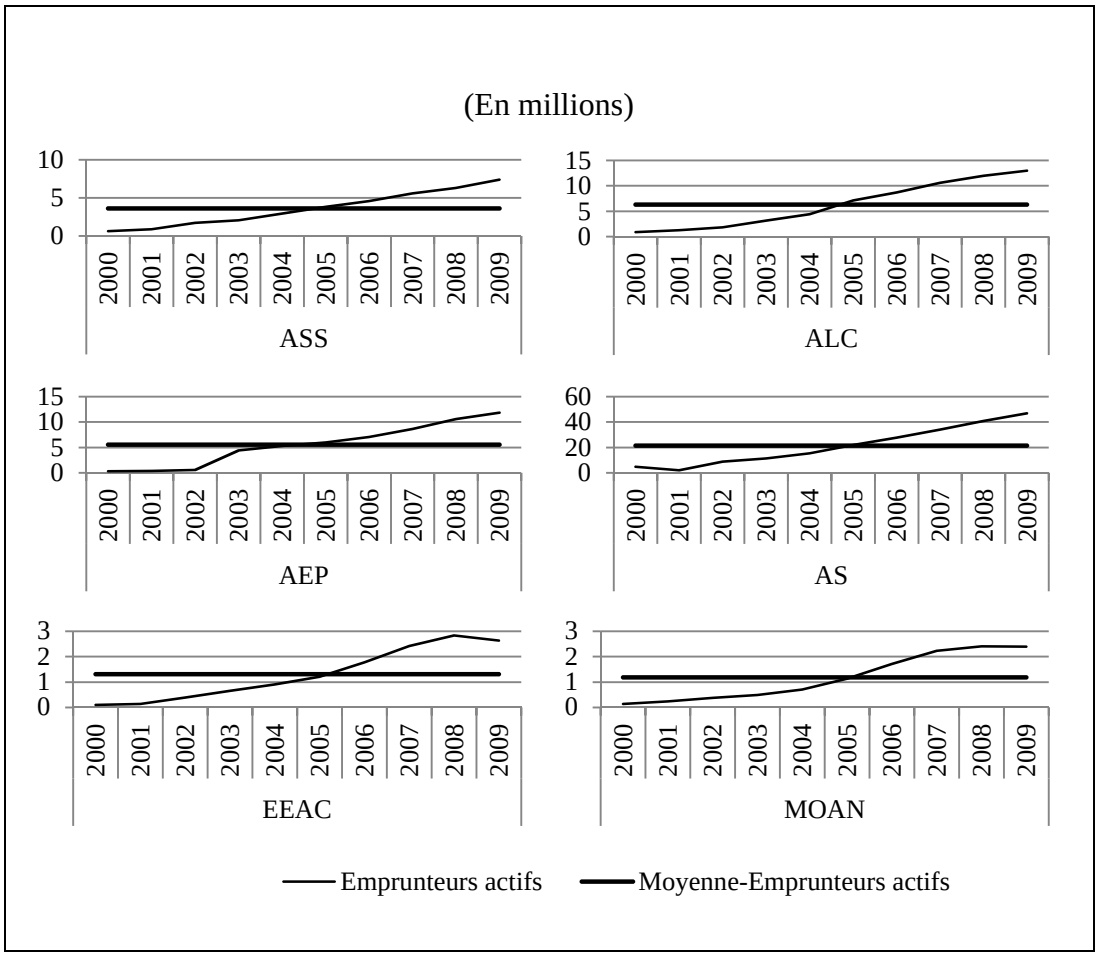
1. L’étendue de la portée des programmes de microfinance

1.1. L’évolution de l’étendue de la portée (2000-2009)

Entre 2000 et 2009, on note une très forte croissance de la microfinance à l’échelle globale. Du point de vue de l’activité de prêt, le nombre des emprunteurs actifs s’accroît en moyenne de 29 % par an, passant de 6,8 millions à 84 millions de personnes, alors que le montant des encours bruts de prêts s’accroît en moyenne de 45 % par an, passant de 1 à plus de 42 milliards de $.

S’agissant de l’activité d’épargne, le nombre des épargnants s’accroît en moyenne de 38 % par an, passant de 2,8 millions à plus de 72 millions de personnes entre 2000 et 2009. Sur la période 2003-2009, le volume des dépôts passe de 1,3 milliards à 24 milliards de $, affichant un taux de croissance annuel moyen de 50 % (un rythme de croissance deux fois plus rapide que celui du nombre des épargnants à la même période).

Graphique 1.1 : Nombre d’emprunteurs actifs par région

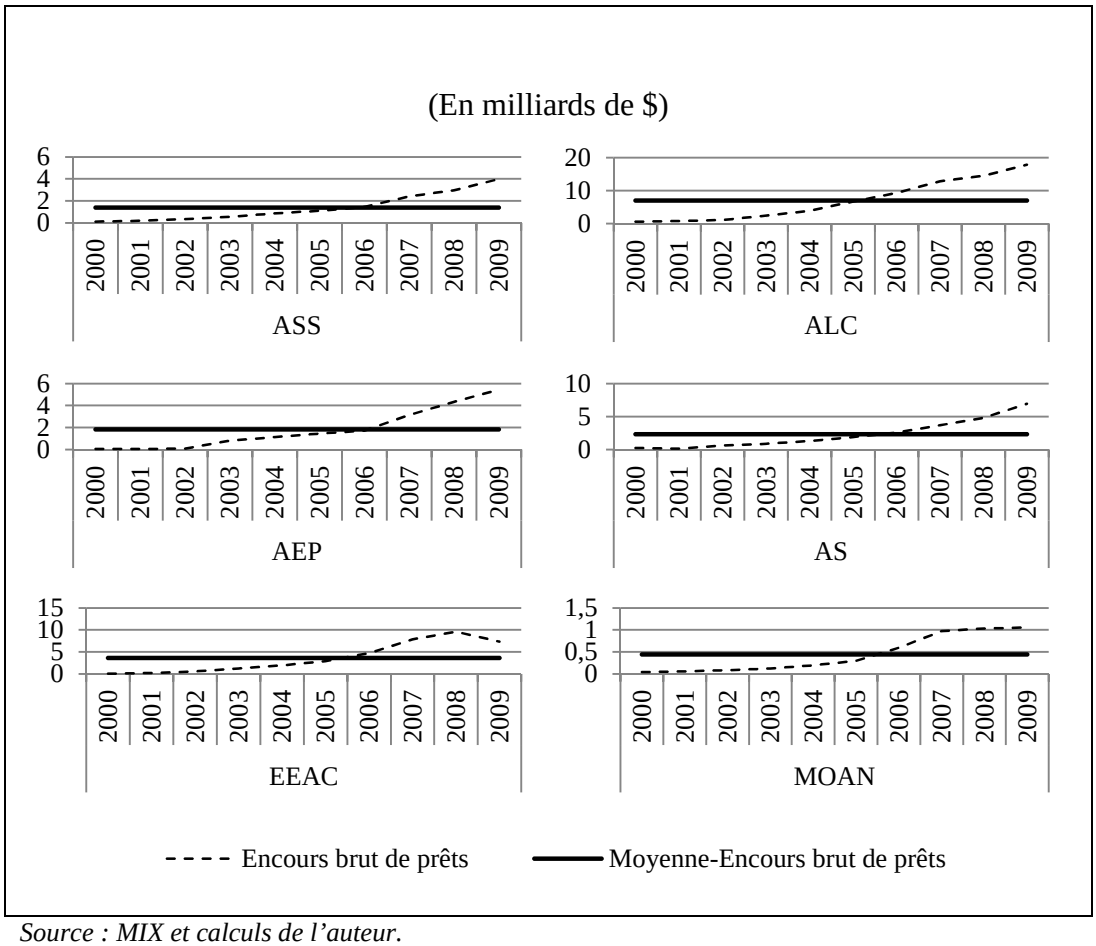


Source : MIX, calculs de l’auteur.

Le rythme de croissance du nombre de bénéficiaires de microfinance et du volume d'activité varie selon la période, la région et la forme institutionnelle.

S'agissant de l'activité de prêt, l'AS, région pionnière en microfinance et plus grand marché en termes de nombre de bénéficiaires (graphiques 1 et 2), affiche le taux de croissance des emprunteurs actifs le plus faible de l'échantillon : 26 % par an entre 2000 et 2009. Ceci peut être interprété comme un signe d'essoufflement dans un marché en voie de saturation. Sur la même période, les autres régions présentent des taux de croissance annuels du nombre des emprunteurs actifs compris entre 30 et 40 % par an (graphiques 1.1).

Graphique 1.2 : Encours bruts de prêts par région



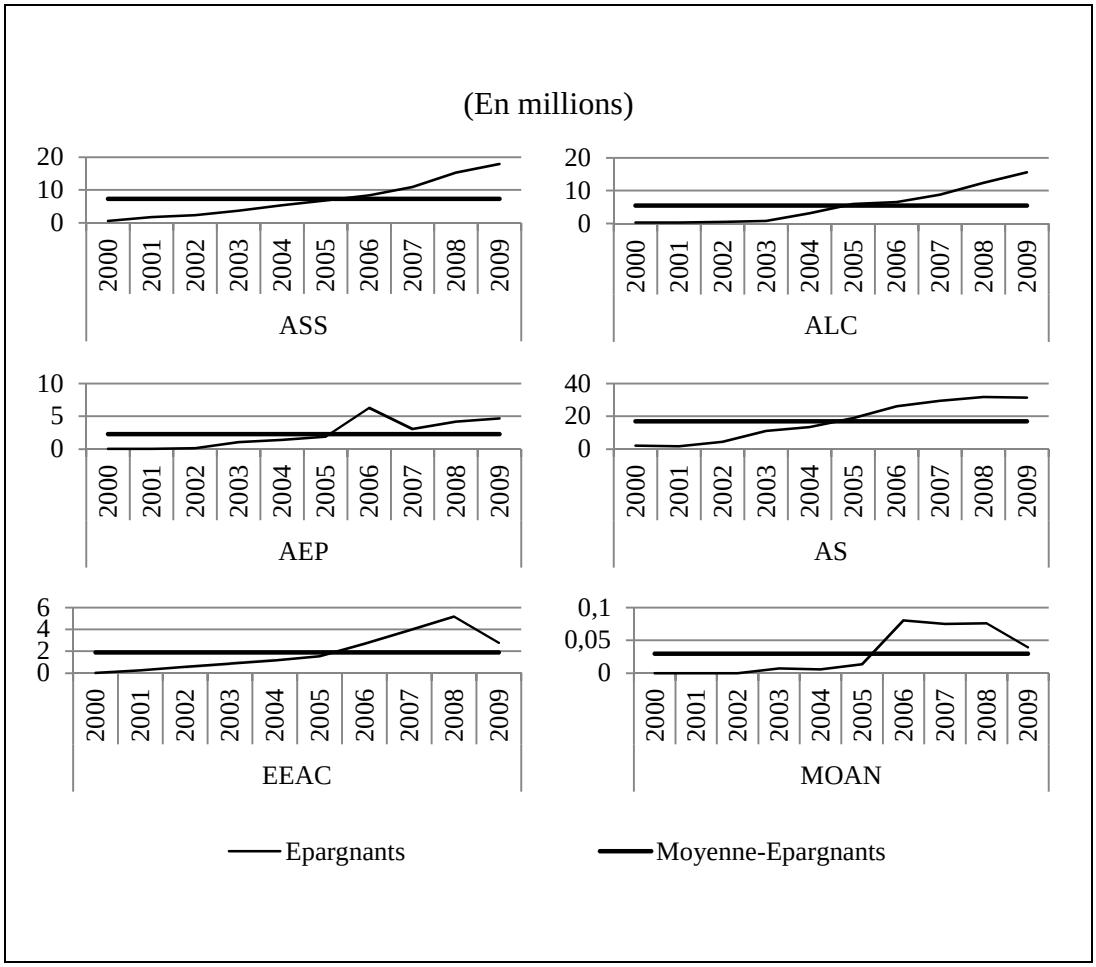
Source : MIX et calculs de l'auteur.

En termes d'évolution du volume de prêts, les régions AEP et EEAC présentent chacune un taux de croissance annuel moyen de l'encours de crédit de 60 %. Dans les autres régions, l'encours de crédit s'accroît à un rythme plus faible : entre 40 % par an en AS et MOAN et 45 % par an en ASS (graphique 1.2). Ainsi, à l'exception de la région MOAN où le volume de crédit et le nombre des bénéficiaires évoluent quasiment au même rythme, les autres régions

voient le volume de crédit croître une fois et demi plus vite que le nombre des emprunteurs actifs.

Par ailleurs, on note un ralentissement de la croissance du nombre des emprunteurs actifs dans les régions EEAC et MOAN à partir de 2008, puis une baisse en 2009. Cette baisse, plus forte en EEAC qu'en MOAN (7 % contre 0,7 %), s'est accompagnée par une réduction de plus de 20 % de l'encours de prêts servis en EEAC et une stabilisation de celui-ci dans la région MOAN.

Graphique 2.1 : Nombre d'épargnants par région

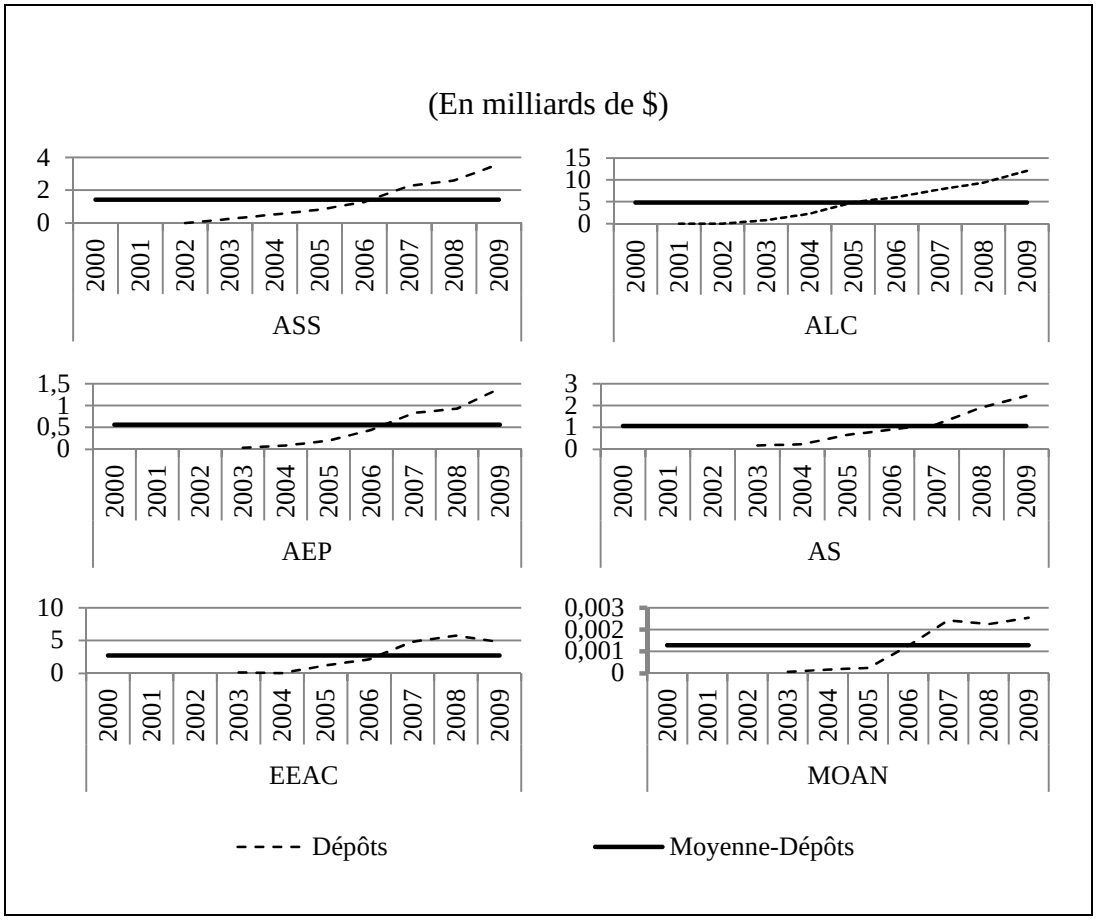


Source : MIX, calculs de l'auteur.

Du point de vue de l'activité d'épargne, la plus forte croissance du nombre des épargnants entre 2003 et 2009, est affichée par les Imf de l'ALC (54 % par an) qui se distingue sensiblement des autres régions (graphique 2.1). A l'inverse, les régions AS et EEAC présentent le taux de croissance du nombre des épargnants le plus faible de l'échantillon, respectivement 16 et 18 % par an. Dans les autres régions, le taux de croissance annuel moyen

du nombre des épargnants se situe à un niveau intermédiaire, allant de 24 % par an en AEP à 28 % par an en MOAN, entre 2003 et 2009.

Graphique 2.2 : Dépôts par région



Source : MIX, calculs de l'auteur.

En termes de volume des dépôts, à l'exception de la région MOAN, où l'épargne est faible, la plus forte croissance de l'épargne collectée est réalisée par les Imf de l'AEP et de l'EEAC : pas loin de 70 % par an. Dans les autres régions (ASS, AS et ALC), le volume des dépôts s'accroît au même rythme, environ 47 % par an (graphique 2.2).

Ainsi, hormis la région ALC qui voit le nombre de ses épargnants croître légèrement plus vite que le volume des dépôts (54 % contre 49 %), les autres régions connaissent un taux de croissance de l'épargne 2 à 3 fois plus rapide que celui du nombre des épargnants.

On note également que l'évolution du nombre des épargnants en AEP n'a pas été parfaitement régulière entre 2000 et 2009 (graphique 2.1). Après avoir triplé entre 2000 et 2006, le nombre des épargnants a brutalement chuté de 50 % en 2007 avant de s'accroître à nouveau, sans retrouver son niveau de 2006. Toutefois, l'effet sur le volume des dépôts n'a

pas été aussi spectaculaire : on observe une stagnation du volume des dépôts entre 2007 et 2008 suivie d'une croissance soutenue les années suivantes (graphique 2.2).

En outre, on observe une chute brutale en 2009 du nombre des épargnants en EEAC et en MOAN (respectivement 46 % et 48 %). Ceci a donné lieu à une chute du volume des dépôts de 17 % en EEAC en 2009 mais n'a pas eu d'effet sur celui de la région MOAN.

Ainsi seules les régions MOAN et EEAC semblent avoir été atteintes par le déclenchement de la crise dans les pays développés en 2008. Ceci peut être expliqué par une assez forte dépendance économique (compte tenu de la proximité) de ces régions vis-vis du marché européen, très touché par la crise. Parmi les principaux canaux de transmission, on peut citer le recul de la demande dans l'Union Européenne (et en Russie) et une réduction des transferts de fonds des migrants [4] (MIX, 2011a ; 2011b).

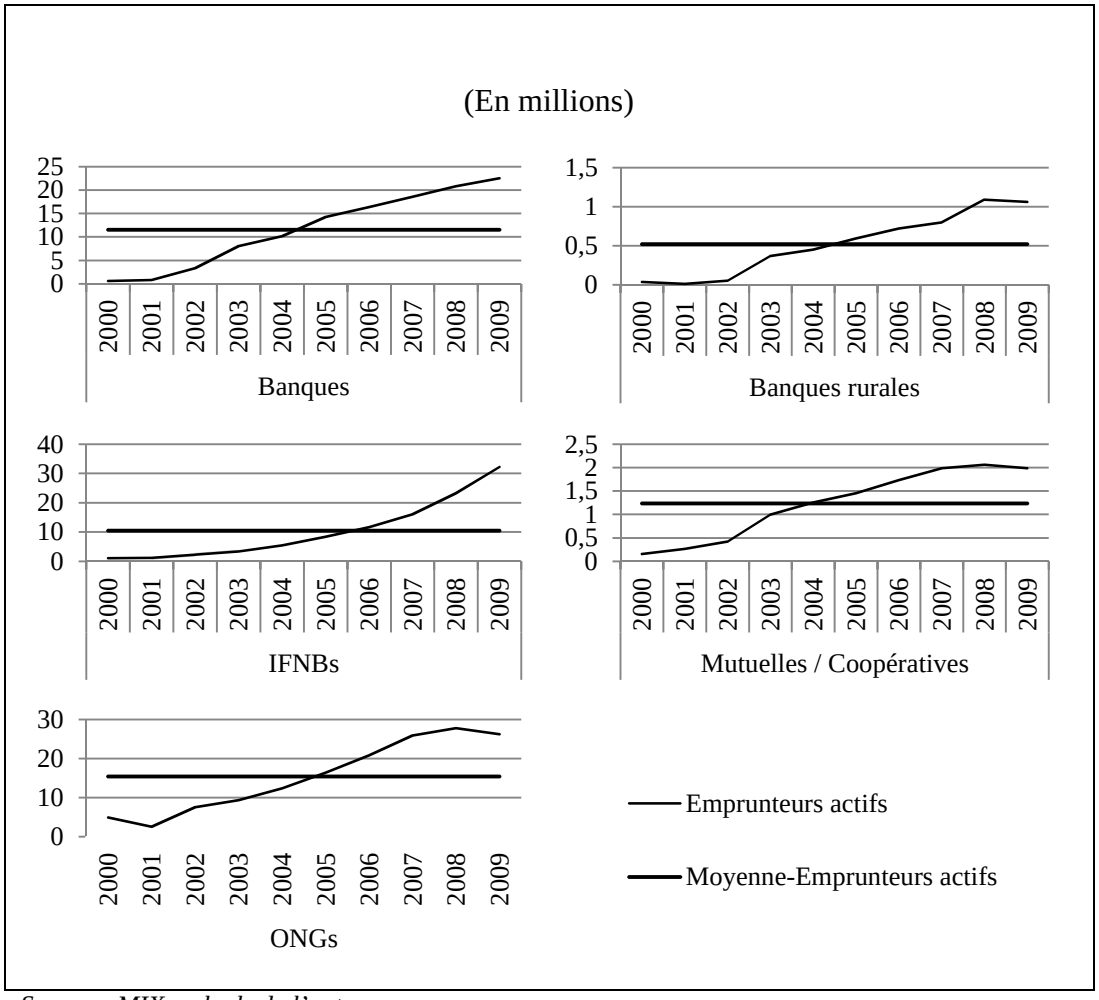
Si l'on s'intéresse à l'évolution des indicateurs d'étendue et de volume par statut juridique, on observe qu'entre 2000 et 2009, le nombre des emprunteurs actifs s'accroît à un rythme supérieur à 40 % par an dans les banques, les banques rurales et les IFNBs et de 30 % par an dans les mutuelles/coopératives. Les ONGs affichent le taux de croissance du nombre des emprunteurs actifs le plus faible de l'échantillon, soit 18 % par an (graphique 3.1).

En termes de volume de l'encours brut des prêts, les mutuelles/coopératives affichent le taux de croissance le plus élevé de l'échantillon, soit 60 % par an, le double de celui des ONGs (graphique 3.2). Cet écart s'explique principalement par la différence en termes de bien-être social des populations ciblées par ces deux types d'Imf : d'un côté, les mutuelles/coopératives ciblent une population relativement aisée (crédits à la consommation aux salariés ou aux fonctionnaires) ; de l'autre, les ONGs ciblent des agents plus pauvres ayant besoin de financer des microentreprises ou des activités génératrices de revenus (Lafourcade et al., 2005 ; Adair et Berguiga, 2010).

Les autres Imf voient leur volume de crédit croître à un rythme intermédiaire, soit 50 % par an.

[4] Cinq ans après la faillite de Lehman Brothers, la crise financière et économique ne s'est toujours pas résorbée. On ne dispose pas de suffisamment de points d'observations ni de profondeur pour étudier l'impact de cette crise sur le secteur de la microfinance. On peut toutefois étudier l'effet immédiat de la crise de 2007/2008 sur les institutions de la microfinance et la clientèle dans le but de mesurer la sensibilité du secteur aux chocs macroéconomiques.

Graphique 3.1 : Nombre d'emprunteurs actifs par statut juridique

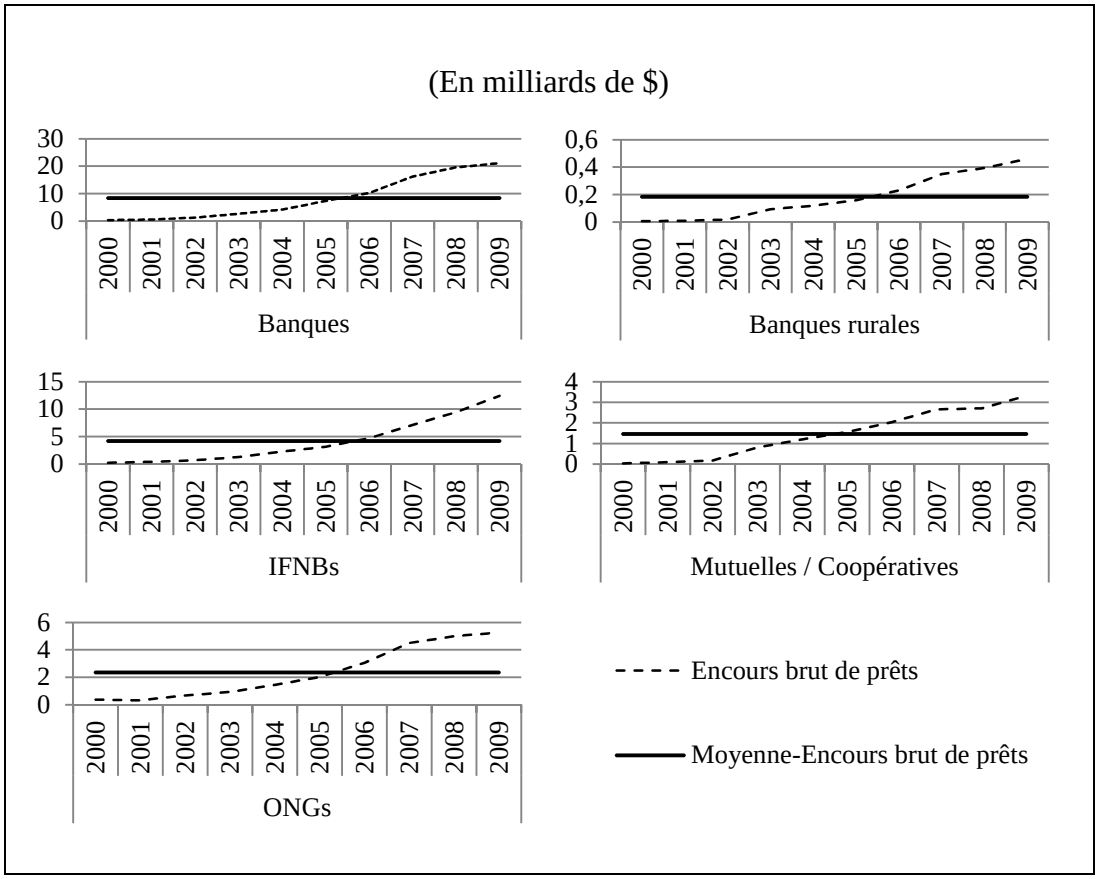


Source : MIX, calculs de l'auteur.

Ainsi, le rythme de croissance de l'encours brut de prêts est à peine plus rapide que celui des emprunteurs actifs dans les banques, les banques rurales et les IFNBs. Pour les autres catégories d'Imf, la croissance de l'encours des prêts est nettement plus rapide que la croissance du nombre des bénéficiaires. Par exemple, le volume des crédits s'accroît deux fois plus rapidement que le nombre des emprunteurs actifs dans les mutuelles/coopératives et les ONGs.

On note également un ralentissement de la croissance du nombre des emprunteurs actifs pour les mutuelles/coopératives à partir de 2007, une légère baisse pour les banques rurales en 2009 et une chute de 5 % pour les ONGs à partir de 2008. Ceci ne s'est accompagné que par un léger ralentissement de la croissance de l'encours de crédit pour les ONGs.

Graphique 3.2 : Encours bruts de prêts par statut juridique



Source : MIX, calculs de l'auteur.

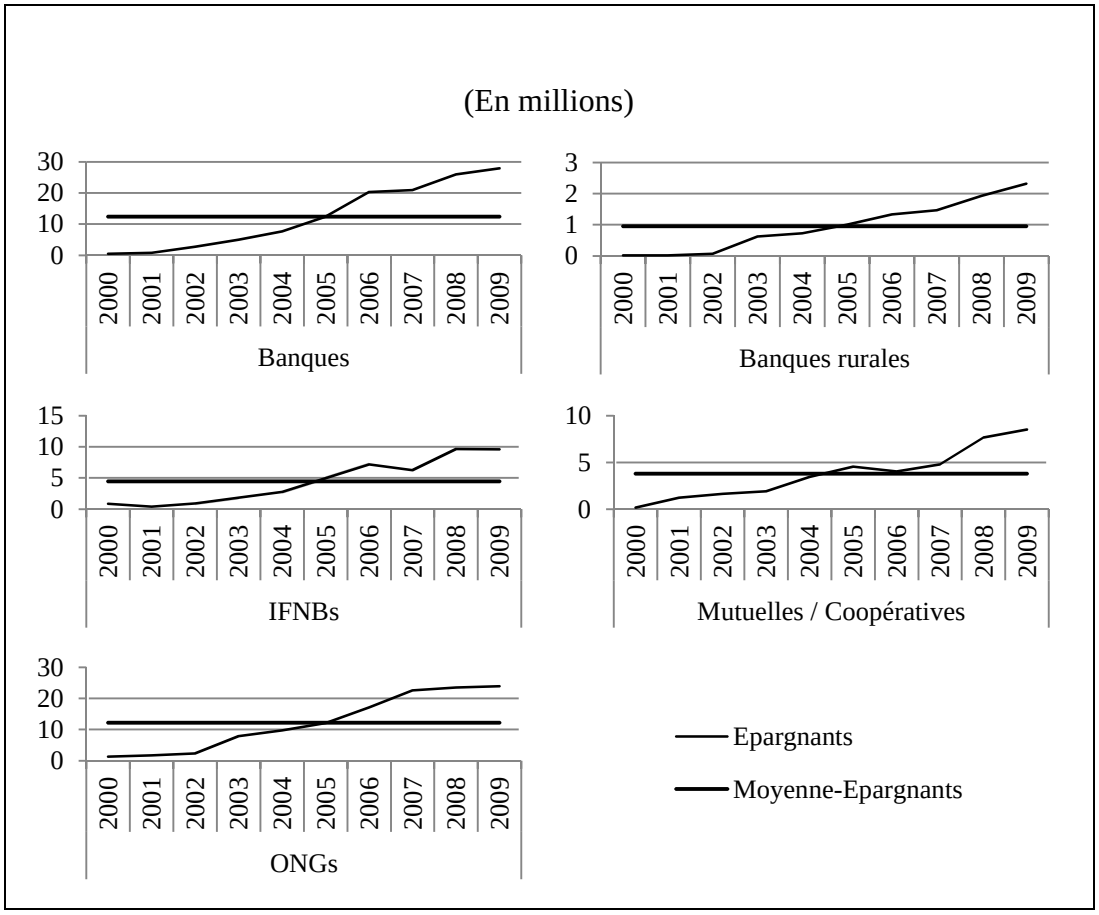
En ce qui concerne l'activité d'épargne, on peut distinguer deux groupes proches en termes de croissance du nombre des épargnants : d'une part les banques et les IFNBs dont le nombre des épargnants s'accroît de 27 % par an, de l'autre les banques rurales et les mutuelles/coopératives affichant des taux de croissance plus faibles, respectivement 21 % à 24 % par an entre 2003 et 2009 (graphique 4.1).

Les ONGs font état du taux de croissance des épargnants le plus faible de l'échantillon : 17 % par an entre 2003 et 2009 légèrement en dessous du taux de croissance du nombre des emprunteurs actifs [5] (graphique 4.1).

Dans tous les statuts juridiques, le volume d'épargne s'accroît plus vite que le nombre des épargnants : la croissance des dépôts est trois fois plus rapide que la croissance du nombre des épargnants pour les mutuelles/coopératives, 2,5 fois plus rapide pour les banques rurales, 2 fois plus rapide pour les banques et 1,5 fois plus rapide pour les IFNBs et les ONGs (graphique 4.2).

[5] Cela veut dire qu'il s'agit des mêmes personnes car ce type d'institution n'est pas autorisé à collecter l'épargne du public et ne peut que disposer de l'épargne – obligatoire – des emprunteurs.

Graphique 4.1 : Nombre d'épargnants par statut juridique



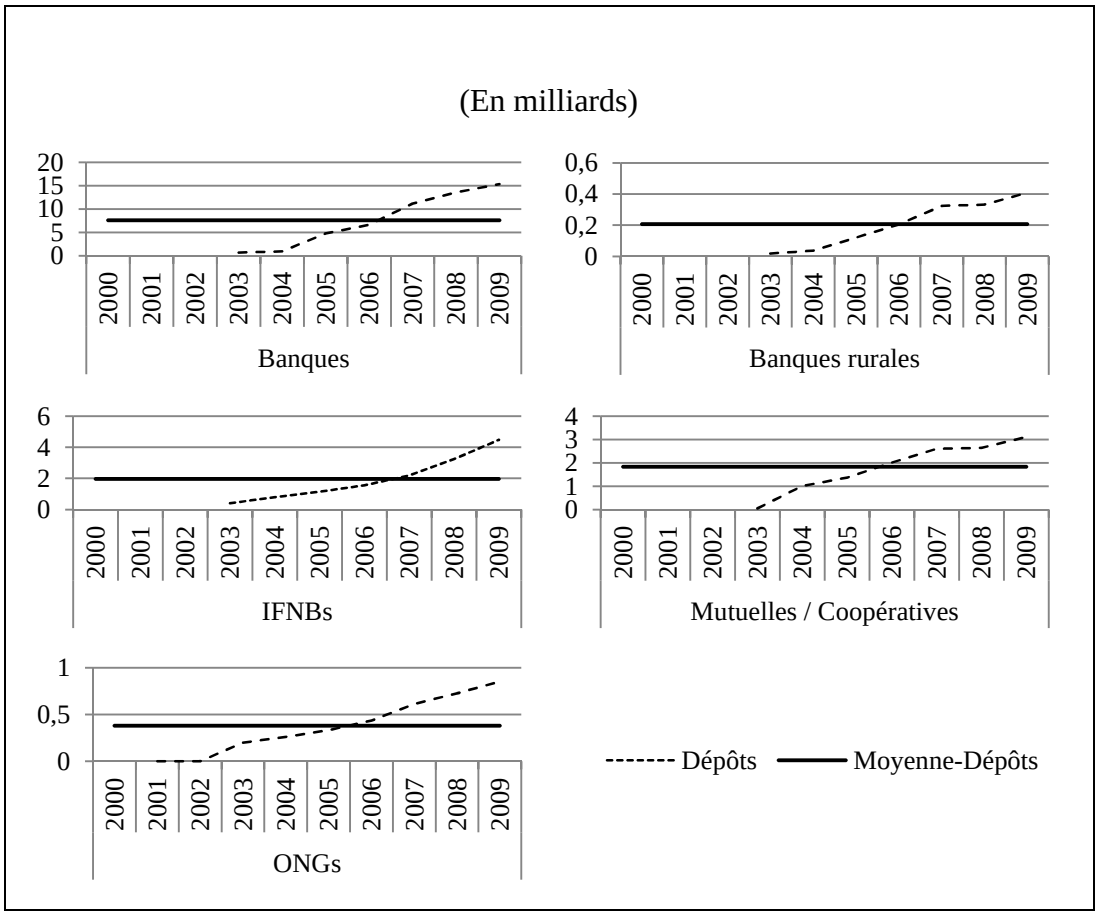
Source : MIX, calculs de l'auteur.

On note une évolution atypique du nombre des épargnants dans la catégorie des IFNBs (graphique 4.1). Après une croissance soutenue entre 2000 et 2006, on observe une chute de 13 % du nombre des épargnants en 2007 avant un redressement puis une stabilisation entre 2008 et 2009. Cette baisse est imputable aux IFNBs de la région AS qui, entre 2006 et 2007, enregistrent une baisse de 68 % du nombre de leurs épargnants. Le niveau de pauvreté dans cette région explique peut-être l'absence d'effet sur le volume de dépôts. Un an auparavant, les mutuelles/coopératives ont connu une baisse légèrement plus faible du nombre des épargnants (11 % – mutuelles/coopératives de l'ALC dont le nombre des épargnants chute de 26 % entre 2005 et 2006 –) mais qui, compte tenu du niveau de bien-être des agents dans cette région, s'est traduite par un ralentissement de la croissance du volume des dépôts, passant de 29 à 14 % par an entre 2007 et 2008 (graphique 4.2).

Partout, le volume d'activité (encours de crédit et dépôts) s'accroît plus vite que le nombre de bénéficiaires (emprunteurs et épargnants). Ceci peut être expliqué par : (i) l'enrichissement d'une partie de la clientèle ; (ii) la progression du crédit individuel (d'un montant plus élevé

que le crédit de groupe) ; (iii) l'orientation des Imf vers des agents relativement aisés. Ce phénomène renvoie à la question de savoir, s'il s'agit de déviation de la mission sociale ou d'une politique de subvention des clients les plus pauvres par des agents relativement mieux nantis (Armendáriz et Szafarz, 2011).

Graphique 4.2 : Dépôts par statut juridique



Source : MIX, calculs de l'auteur.

1.2. L'étendue de la portée en 2009

En 2009, les 851 Imf de l'échantillon comptent près de 84 millions d'emprunteurs actifs pour un portefeuille de prêts bruts de 42 milliards de $. Elles accueillent une épargne globale de 24 milliards de $ collectée auprès de 72 millions d'épargnants (tableau 2).

Le volume d'activité et l'étendue de la portée des Imf varient en fonction de la zone géographique et de la forme institutionnelle.

En 2009, l'AS abrite plus de la moitié des emprunteurs actifs dans le monde (56 %, tableau 2), mais elle ne contrôle que 16 % du total des encours bruts de prêts (moins de 7 milliards de

$). Avec un portefeuille légèrement plus élevé, l'EEAC ne couvre que 3 % du total des emprunteurs actifs.

Tableau 2 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par région en 2009

	ASS	ALC	AEP	AS	EEAC	MOAN	Total
Total Actifs (en millions de $)	6618	22435	6273	9046	10513	1386	56271
(%)	*(12)*	*(40)*	*(11)*	*(16)*	*(19)*	*(2)*	*(100)*
Total Encours bruts de prêts (en millions de $)	3972	17880	5448	6937	7326	1053	42614
(%)	*(9)*	*(42)*	*(13)*	*(16)*	*(17)*	*(2)*	*(100)*
Total Dépôts (en millions de $)	3589	12014	1389	2441	4746	3	24181
(%)	*(15)*	*(50)*	*(6)*	*(10)*	*(20)*	*(0)*	*(100)*
Total Emprunteurs actifs (en millions de personnes)	7	13	12	47	3	2	84
(%)	*(9)*	*(15)*	*(14)*	*(56)*	*(3)*	*(3)*	*(100)*
Total Epargnants (en millions de personnes)	18	16	5	31	3	0	72
(%)	*(25)*	*(22)*	*(6)*	*(43)*	*(4)*	*(0)*	*(100)*

Entre parenthèses poids de chaque région dans le total.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Les régions ALC et AEP couvrent chacune 15 % du total des emprunteurs actifs, mais se distinguent sensiblement en termes de volume de prêts ; 40 % du total pour l'ALC contre 13 % seulement pour l'AEP.

Les Imf de la région MOAN comptent autant d'emprunteurs actifs que les Imf de la région EEAC, mais elles détiennent le portefeuille de prêts le plus faible de l'échantillon, soit seulement 2 % du total contre 17 % pour les Imf de l'EEAC. L'ASS abrite 9 % du marché du microcrédit en termes de nombre d'emprunteurs actifs et d'encours bruts de prêts.

S'agissant des dépôts, les Imf de l'AS, région la plus pauvre de l'échantillon (annexe 5), comptent le plus d'épargnants dans le monde : soit 43 % du total des épargnants de l'échantillon. Toutefois l'épargne collectée dans cette région ne représente que 10 % du total des dépôts. Avec deux fois moins d'épargnants, l'ALC, deuxième région la plus riche de l'échantillon (annexe 5), capte la moitié de l'épargne mondiale (soit 12 milliards de $). Par ailleurs, l'EEAC accueille le double de l'épargne de l'AS avec seulement 4 % du total des épargnants (3 millions de personnes). Les Imf subsahariennes, avec 1/4 du total des épargnants, accueillent 15 % du total des dépôts.

L'épargne est moins encouragée dans les régions AEP et MOAN (à noter l'absence des banques et des mutuelles/coopératives dans la région MOAN, et leur faible présence en AEP). Les Imf de l'AEP ne détiennent que 6 % du marché de l'épargne (en termes de volume de

dépôts et de nombre d'épargnants) alors que dans la région MOAN, où la collecte de l'épargne du public est interdite aux organismes non bancaires, l'épargne est quasi-inexistante.

A l'inverse, les Imf de l'ASS et de l'ALC et à moindre mesure celles de l'ALC accordent une attention particulière à l'accès à l'épargne (MIX, 2010a ; 2010b). En effet, en ASS, le nombre des épargnants représente plus que le double du nombre des emprunteurs actifs, en ALC, les épargnants sont, de quelques millions de personnes, plus nombreux que les emprunteurs actifs alors qu'en EEAC il y a presque autant d'épargnants que d'emprunteurs actifs. L'épargne présente un double intérêt : d'une part elle permet d'améliorer le bien-être social des bénéficiaires, de l'autre, elle permet aux Imf de se constituer une source de financement bon marché. En ASS par exemple, le volume des dépôts est relativement proche du volume des prêts (voir section structure financière).

Tableau 3 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par statut juridique en 2009

	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Total Actifs (en millions de $)	28902	690	15199	4553	6927	56271
(%)	*(51)*	*(1)*	*(27)*	*(8)*	*(12)*	*(100)*
Total Encours bruts de prêts (en millions de $)	21146	459	12442	3307	5260	42614
(%)	*(50)*	*(1)*	*(29)*	*(8)*	*(12)*	*(100)*
Total Dépôts (en millions de $)	15348	408	4473	3101	850	24181
(%)	*(63)*	*(2)*	*(18)*	*(13)*	*(4)*	*(100)*
Total Emprunteurs actifs (en millions de personnes)	23	1	32	2	26	84
(%)	*(27)*	*(1)*	*(38)*	*(2)*	*(31)*	*(100)*
Total Epargnants (en millions de personnes)	28	2	10	9	24	72
(%)	*(39)*	*(3)*	*(13)*	*(12)*	*(33)*	*(100)*

Entre parenthèses poids de chaque forme institutionnelle dans le total.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Si l'on s'intéresse à la forme institutionnelle, on note que les IFNBs servent environ 40 % du total des emprunteurs actifs, juste devant les ONGs et les banques, respectivement 31 % et 27 % du total des emprunteurs actifs (tableau 3). Toutefois, ce sont les banques qui détiennent le plus grand portefeuille de crédit : 21 milliards de $, soit 50 % du total des encours bruts de prêts, alors que les IFNBs ne dispose que du 1/3.

Les ONGs, forme institutionnelle dominante (40 % des Imf de l'échantillon et 30 % des emprunteurs actifs), ne contrôlent que 12 % des encours bruts de prêts (5 milliards de $), soit

une fois et demi celui des mutuelles/coopératives qui ne servent pourtant que 2 % du total des emprunteurs actifs.

Les banques rurales, forme institutionnelle la plus rare, ne représentent que 1 % du marché du microcrédit mondial (en termes du nombre d'emprunteurs actifs et de volume de l'encours brut de prêts).

S'agissant de l'activité d'épargne, les banques et les ONGs sont les Imf qui comptent le plus d'épargnants dans le monde : 39 % des épargnants pour les banques et 33 % pour les ONGs. Toutefois, les banques captent à elles seules plus de 60 % du total des dépôts alors que les ONGs n'en accueillent que 4 %.

Les mutuelles/coopératives et les IFNBs accueillent, respectivement, les dépôts de 12 et 13 % du total des épargnants dans le monde. Cependant, les IFNBs, 3 fois plus nombreuses, collectent un volume d'épargne relativement plus important : 18 % contre 13 % du total des dépôts pour les mutuelles/coopératives.

Enfin, les banques rurales comptent 3 % des épargnants pour un poids dans l'épargne globale de 2 %.

La distribution des indicateurs de portée et de volume d'activité montre que les Imf de type bancaire (banques et banques rurales) et les mutuelles/coopératives comptent nettement plus d'épargnants que d'emprunteurs actifs (tableau 3). Par exemple, dans les mutuelles/coopératives, les épargnants sont 4 fois plus nombreux que les emprunteurs actifs. Si les mutuelles/coopératives sont naturellement plus orientées vers l'épargne, les banques font recours à l'épargne dans une logique d'intermédiation financière.

Les ONGs ne sont pas autorisées à collecter l'épargne du public. En revanche, compte tenu de leur modèle de crédit, elles peuvent imposer à leurs emprunteurs une épargne obligatoire jouant le rôle de garantie du prêt. Ceci explique que cette catégorie d'Imf compte autant d'épargnants que d'emprunteurs actifs.

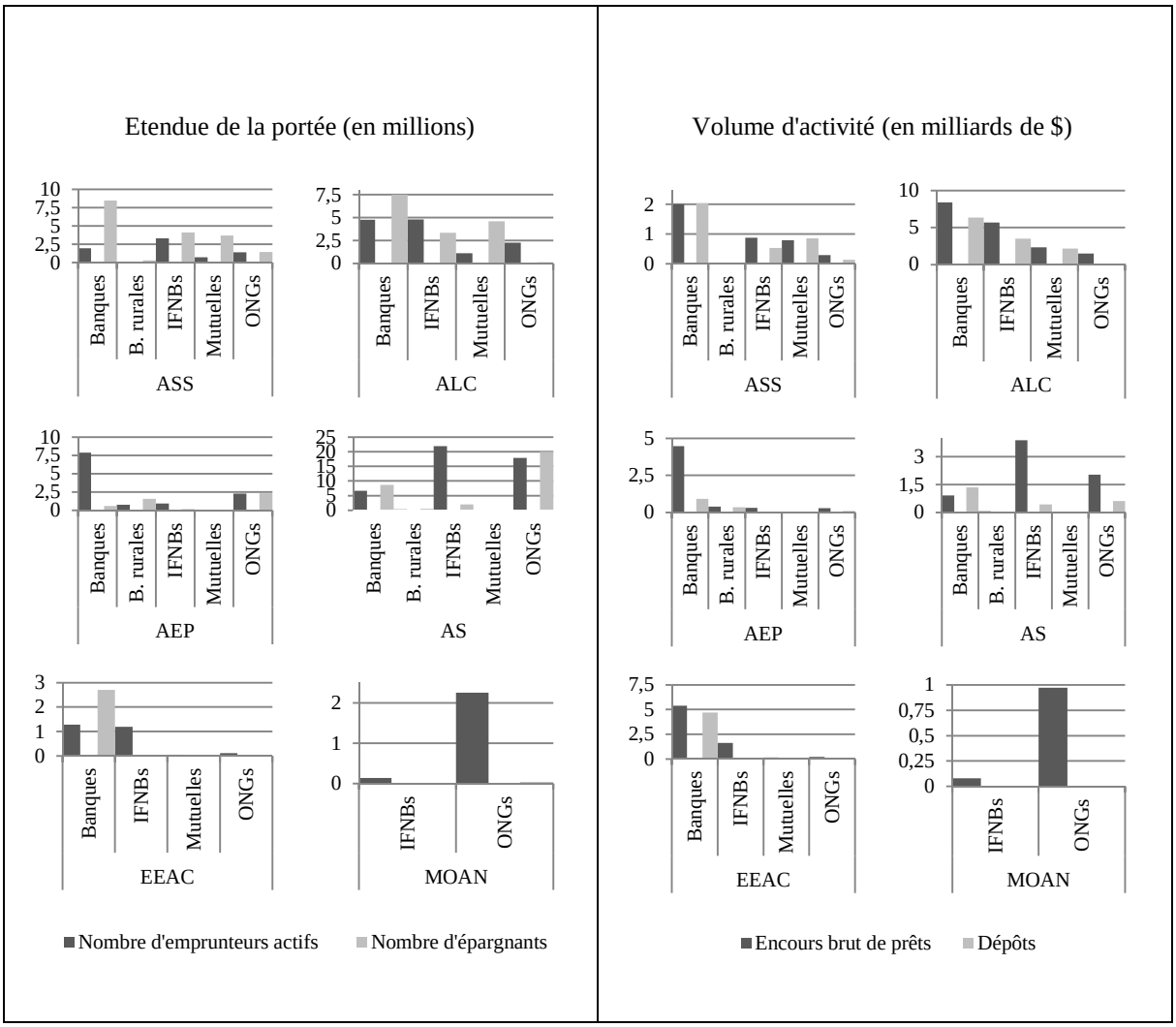
Si l'on regarde maintenant la répartition de l'étendue de la portée et du volume d'activité par statut juridique dans chaque région en 2009, on constate que, deux grandes approches de

la microfinance se dessinent : (i) une approche commerciale [6] en ALC, EEAC, AEP et ASS ; (ii) et une approche pro-pauvres en AS et MOAN (graphique 5).

En effet, dans le premier groupe, les banques (7 % des Imf), s'accaparent l'essentiel de l'épargne en ASS, en ALC, EEAC et même en AS, et contrôlent également la plus grosse part de l'encours de crédit en ASS, en ALC, en AEP et en EEAC. En ASS, en particulier, les banques collectent, en 2009, 2 milliards de $ de dépôts auprès de 8 millions de personnes qu'elles transforment en crédit à seulement 2 millions de personnes (ce qui indique le ciblage d'agents relativement aisés).

A l'inverse, l'essentiel de l'activité de prêt est assurée par les ONGs dans la région MOAN, et par le concours des ONGs et des IFNBs dans la région AS.

Graphique 5 : Étendue de la portée et volume d'activité par région et statut en 2009



Source : MIX, calculs de l'auteur.

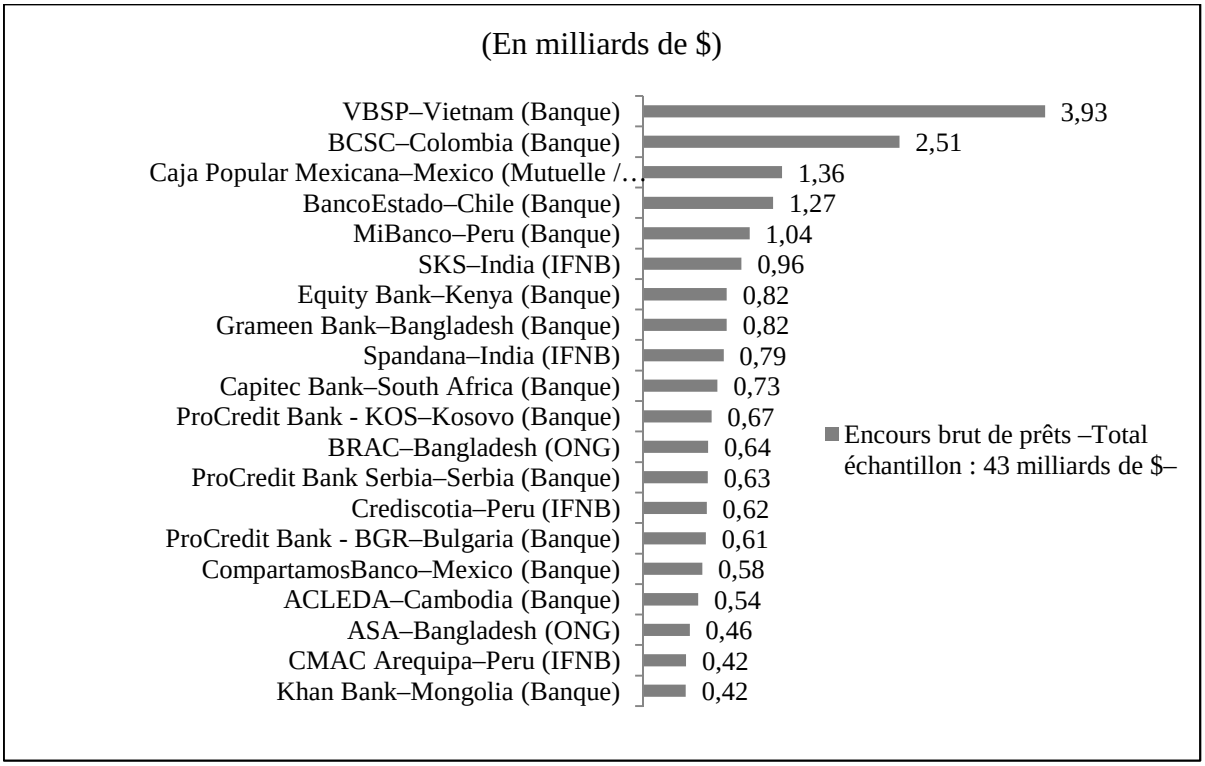
[6] La commercialisation de la microfinance désigne l'entrée des banques dans le secteur et la mise en place de pratiques commerciales dans les relations Imf/clients et Imf/fournisseurs.

En outre, le classement des 20 plus grandes Imf par l'encours brut de prêts en 2009 (graphique 6) montre la prédominance des banques (65 % des Imf figurant dans le classement). Celles-ci contrôlent, à elles seules, 34 % des encours bruts de prêts et comptent 23 % des emprunteurs actifs de l'échantillon (annexe 6).

Dans ce classement, figurent une seule mutuelle/coopérative mexicaine, troisième Imf la plus importante en termes de l'encours de prêts, quatre IFNBs (deux indiennes et deux péruviennes), et deux ONGs implantées au Bangladesh.

De manière plus détaillée, les deux banques, vietnamienne et colombienne, figurant en tête du classement, gèrent à elles seules 15 % des encours bruts de prêts de l'échantillon. La banque colombienne est la plus importante en termes de dépôts (annexe 7) ; elle accueille 2,8 milliards de $, soit 12 % des dépôts de l'ensemble de l'échantillon. Avec 1,5 milliards de $, la mutuelle/coopérative mexicaine occupe le 2ème rang dans le classement des plus grandes Imf en termes de dépôts et le 6ème dans celui des épargnants (annexe 8).

Graphique 6 : Vingt plus grandes Imf par l'encours brut de prêts en 2009



Source : MIX, calculs de l'auteur.

Ces classements indiquent une relative concentration du secteur à l'échelle institutionnelle et régionale ; une poignée d'institutions (banques) contrôlent l'essentiel des ressources financières et détiennent d'énormes parts de marché.

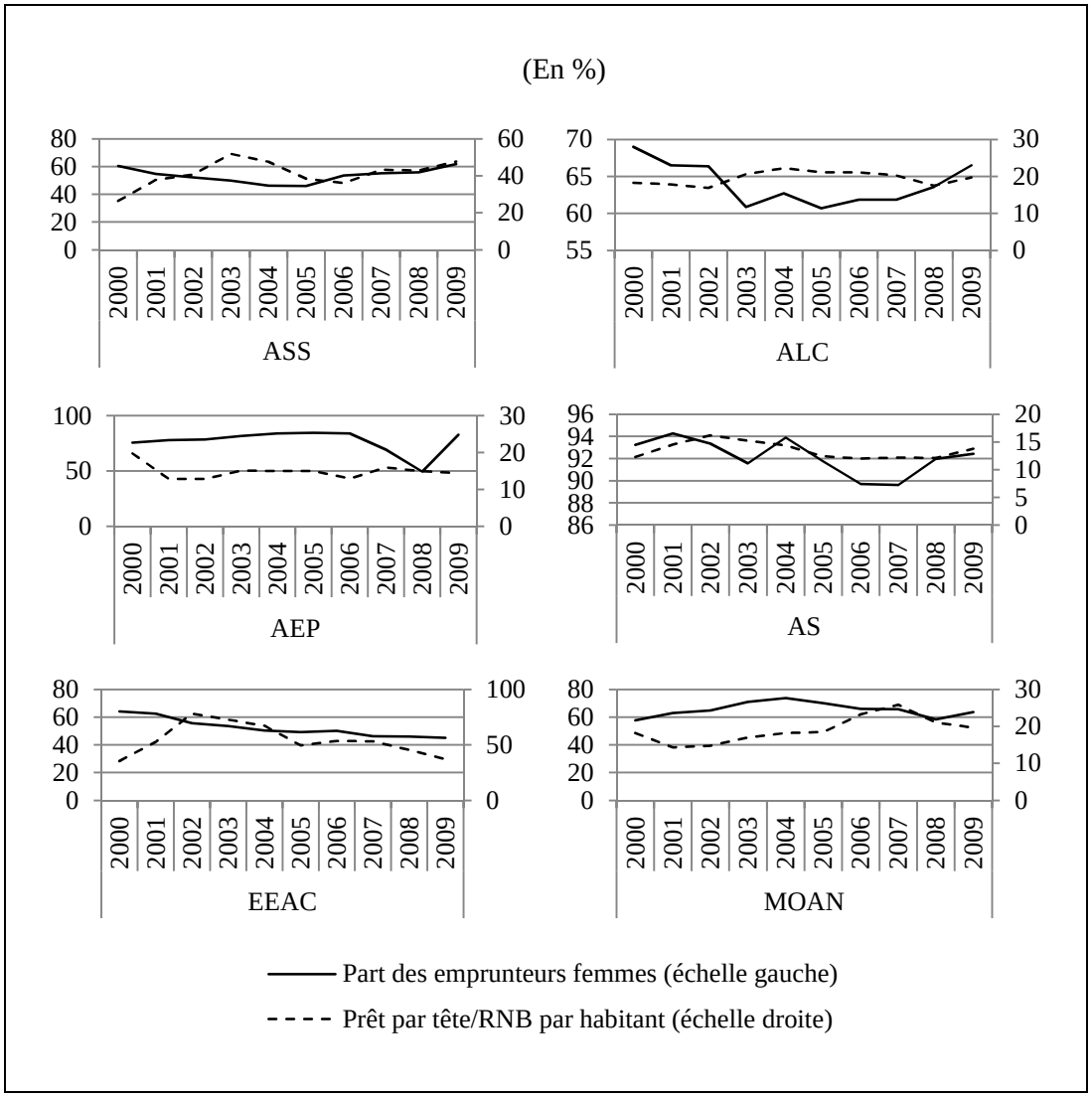
2. La profondeur de portée

L'analyse de l'étendue de la portée et du volume d'activité a également permis de percevoir en filigrane le niveau de bien-être social de la population ciblée dans chaque région et/ou par chaque catégorie d'Imf. L'objet de cette section est d'étudier de manière plus précise la profondeur de portée, l'autre aspect de la mission sociale des Imf.

2.1. L'évolution de la profondeur de portée (2000-2009)

L'ASS et l'EEAC présentent la plus faible profondeur de portée de l'échantillon (graphique 7).

Graphique 7 : Indicateurs de profondeur de portée par région*



* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, le RNB/habitant moyen est pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

En ASS, le prêt moyen/RNB par habitant passe de 26 à 51 % entre 2000 et 2003 alors qu'en EEAC, il passe entre 2000 et 2002 de 35 à 78 %. Après une phase de baisse entre 2003 et 2005, celui de l'EEAC se stabilise autour de 53 % en 2006/2007 avant de diminuer à nouveau atteignant 37 % en 2009. Après avoir légèrement baissé entre 2004 et 2006, celui de l'ASS s'accroît, atteignant 48 % en 2009.

En outre, en ASS, la part des emprunteurs femmes fluctue entre 50 et 60 % (excepté en 2004/2005 où elle est de 46 %) alors qu'elle baisse en EEAC, passant de 64 à 45 % entre 2000 et 2009 (graphique 7).

Certes la baisse de la participation féminine en EEAC est compensée par l'approfondissement en termes de prêt moyen/RNB, cependant, la profondeur de portée dans cette région reste parmi les plus faibles de l'échantillon.

A l'inverse, la profondeur de portée est la plus élevée en Asie du Sud et en AEP (graphique 7). Après être passé de 12 % à 16 % entre 2000 et 2002, le prêt moyen/RNB par habitant de l'AS diminue progressivement, fluctuant très faiblement autour de 12 % entre 2005 et 2008. Il s'accroît en fin de période où il atteint 14 % en 2009. En AEP, il se stabilise autour de 15 % à partir de 2003. La part des emprunteurs femmes oscille autour de 90 % en AS alors qu'elle varie entre 70 et 80 % en AEP.

Les Imf de l'ALC et MOAN s'adressent à une clientèle au bien-être social intermédiaire (graphique 7). En ALC, le prêt moyen/RNB par habitant fluctue autour de 17 % entre 2000 et 2002, et autour de 20 % entre 2003 et 2009 avec un creux en 2008 (17 %). En MOAN, il passe de 14 à 25 % entre 2001 et 2007 avant d'afficher une légère baisse en fin de période où il est d'environ 20 %. En ALC, la participation féminine varie entre 60 et 70 % alors qu'en MOAN, après être passée de 60 à 74 % entre 2000 et 2004, elle baisse légèrement atteignant 63 % en fin de période (affichant un creux en 2008 : 60 %).

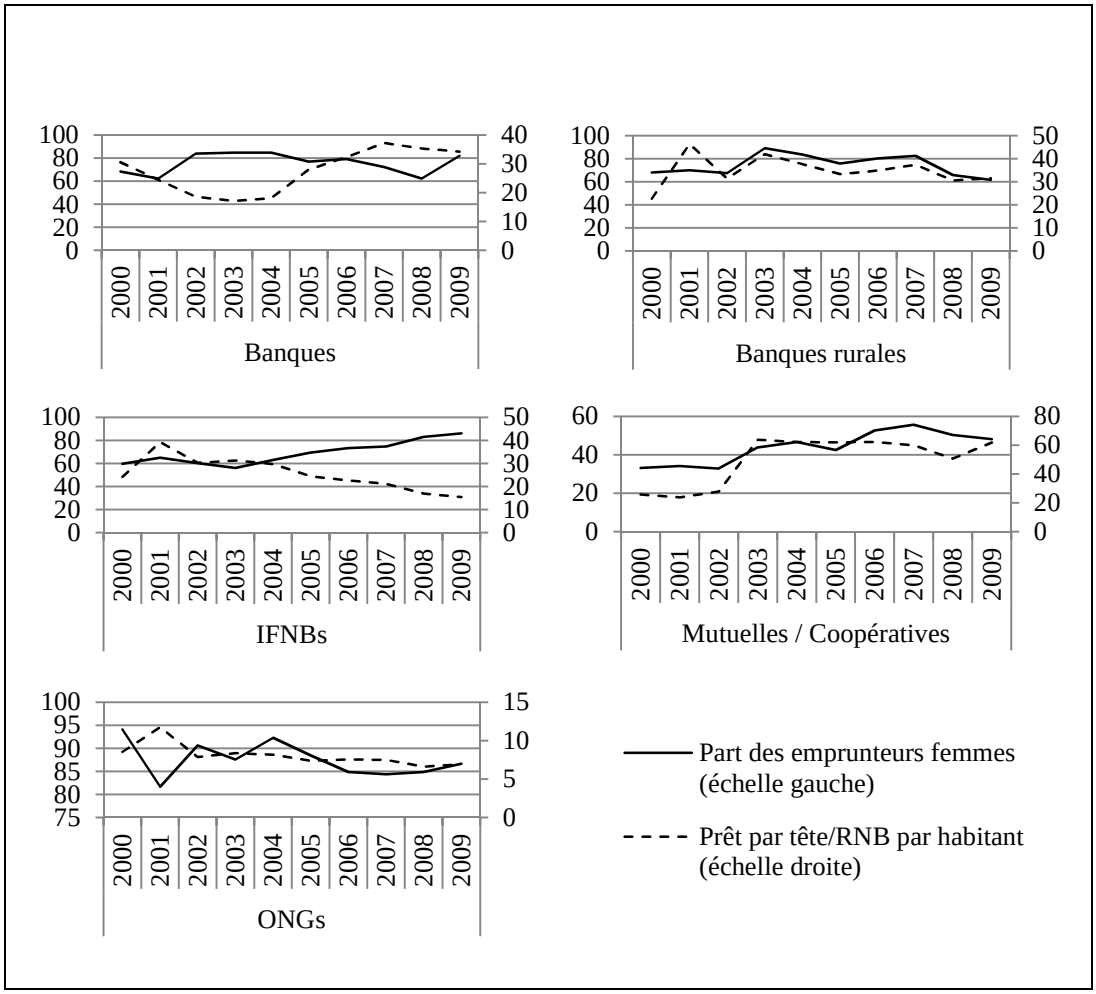
Par catégorie d'Imf, ce sont les mutuelles/coopératives qui affichent la plus faible profondeur de portée de l'échantillon (graphique 8). Après avoir triplé entre 2000 et 2003, leur prêt moyen/RNB varie légèrement autour de 60 %. En outre, elles affichent la plus faible participation féminine. Toutefois, celle-ci s'améliore passant de moins de 40 % entre 2000 et 2002 à plus de 40 % entre 2003 et 2005, puis à plus de 50 % en fin de période.

A contrario les ONGs affichent la meilleure profondeur avec un prêt moyen/RNB inférieur à 10 % à partir de 2002 (graphique 8). En outre celui-ci est en baisse atteignant 5 % en fin de

période. Leur part d'emprunteurs femmes fluctue entre 80 et 95 % avant de se stabiliser à 85 % les quatre dernières années.

Entre ces deux extrêmes, les Imf de type bancaire et les IFNBs affichent des niveaux de profondeur intermédiaires (graphique 8). Toutefois, ces institutions ne connaissent pas la même évolution de leur profondeur de portée.

Graphique 8 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique*



* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, le RNB/habitant moyen est pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

Après une phase de baisse sur la sous-période 2000-2004, où il passe de 30 à 18 %, le prêt moyen/RNB des banques s'améliore sensiblement, passant à 37 % en 2007. En fin de période, on note une légère baisse avec un prêt moyen équivalent à 34 % du RNB par habitant en 2009. Leur taux de participation féminine suit une évolution inverse : entre 2002 et 2006, il varie légèrement autour de 80 % avant de baisser à 60 % en 2007/2008. En 2009, il remonte à 80 %.

Dans les banques rurales, le prêt moyen/RNB par habitant est relativement stable fluctuant entre 30 et 40 % entre 2002 et 2009. La part des femmes emprunteurs est de 70 % entre 2000 et 2002, passe de 90 à 80 % entre 2003 et 2007 et baisse à 60 % en fin de période.

Dans les IFNBs on note une baisse spectaculaire du prêt moyen/RNB qui se réduit de 60 % entre 2001 et 2009, passant de 39 à 15 %, niveau moitié moins élevé que celui des Imf de type bancaire (plus de 30 %). La baisse du prêt moyen/RNB par habitant s'accompagne par une hausse de la participation féminine, qui passe d'environ 60 % entre 2000 et 2004 à plus de 85 % en fin de période.

Ainsi, le secteur de la microfinance paraît segmenté : les Imf de type bancaire et les mutuelles/coopératives ciblent des agents relativement mieux lotis (microentreprises, agriculteurs, salariés et fonctionnaires), les ONGs s'adressent à des agents plus pauvres alors que les IFNBs s'intéressent au segment intermédiaire.

Toutefois, à l'échelle régionale, l'interprétation de la profondeur de la portée est plus délicate. S'il est incontestable que les Imf de la région AS s'adressent aux plus pauvres et celles de l'EEAC ciblent des agents relativement aisés, dans les autres régions il est plus difficile de distinguer les agents pauvres, des agents relativement mieux lotis mais exclus du système financier.

En effet, dans certaines régions, notamment en ALC et ASS, en raison du faible développement financier, de nombreux agents relativement aisés n'ont d'autre choix que de s'adresser aux Imf pour avoir accès aux services financiers de base (Armendáriz et Szafarz, 2011). La présence d'une clientèle relativement aisée ne doit pas être automatiquement assimilée à une déviation de la mission sociale (on ne dispose pas d'informations sur les différents types de clients dans une Imf). Bien au contraire, pour Armendáriz et Szafarz (2011), une Imf peut utiliser les bénéfices tirés de sa clientèle aisée (faible coût et faible risque) pour financer le service des agents les plus pauvres et/ou exclus, à travers les subventions croisées ».

2.2. La profondeur de portée en 2009

En 2009, 84 % des clients de la microfinance dans l'échantillon sont des femmes. Le prêt moyen est de 505 $ et le dépôt moyen de 280 $. Ces montants représentent respectivement, 17 et 10 % du RNB par habitant de l'échantillon (tableaux 4 à 6).

Toutefois, la profondeur de portée varie fortement selon la forme institutionnelle et la région de l'Imf.

Pour ce qui concerne la participation féminine, celle-ci est la plus faible en EEAC (45 %), toutes catégories confondues (tableau 4). La participation féminine est également la plus faible dans les mutuelles/coopératives (48 %), en particulier celles de l'ASS (36 %). Les banques rurales de l'ASS affichent une part d'emprunteurs femmes tout aussi faible (36,5 %).

Tableau 4 : Part des emprunteurs femmes par région et par statut juridique en 2009*

	PEF en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles/Coopératives	ONGs	Moyenne
ASS	50,31	36,55	62,48	35,67	81,71	61,77
ALC	72,34		56,40	53,13	74,51	66,50
AEP	55,97	54,43	85,17	94,80	93,96	82,65
AS	95,73	83,82	93,33	81,07	90,31	92,45
EEAC	31,16		51,41	32,01	48,33	45,15
MOAN			85,33		61,86	63,60
Moyenne	82,00	61,63	85,98	48,15	86,67	84,14

* moyennes pondérées par le nombre des emprunteurs actifs.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

A l'inverse, ce sont les Imf de l'AS et de l'AEP qui offrent le plus d'accès aux femmes. Leurs taux de participation féminine sont de, respectivement, 82 et 92 %. En outre, l'AS affiche une distribution beaucoup plus concentrée de la participation féminine en comparaison avec les autres régions. On note un écart-type de 0,13 contre un écart-type compris entre 0,19 en MOAN et 0,25 en ASS

Le poids des femmes dans la clientèle est également le plus élevé dans les ONGs (87 %). En outre, avec un écart-type de la part des emprunteurs femmes de 0,15, les ONGs forment un ensemble plus homogène que les autres catégories (écart-type entre 0,2 et 0,3).

Ailleurs le taux de participation féminine dépend de l'interaction entre le statut juridique et la région d'implantation de l'Imf. Par exemple les IFNBs de la région MOAN affichent un taux de 85 % contre 56 % en ALC. Inversement, les ONGs de l'ALC affichent un taux de participation féminine, comparées à leurs homologues de la région MOAN (81 contre 62 %).

Enfin, l'échantillon compte autant d'Imf féminines (PEF de 100 %) que d'Imf quasi-masculines (annexes 10 et 11).

Le prêt moyen le plus élevé est observé en EEAC, 2710 $ soit 37 % du RNB par habitant, loin devant l'ALC où il est de 1382 $, soit 20 % du RNB par habitant (tableau 5). En revanche, le dépôt moyen de l'ALC, 770 $, le plus élevé de l'échantillon, est trois plus élevé que celui de l'EEAC (454 $). Ces montants représentent respectivement 11 et 6 % du RNB par habitant.

A l'inverse, l'AS présente le prêt moyen le plus faible, 148 $, soit l'équivalent de 14 % du RNB par habitant. Les Imf de cette région accueillent également, avec la région MOAN, les dépôts moyens les plus faibles, respectivement 74 et 35 $ (soit 8 et 2 % de leurs RNB par habitant respectifs). Toutefois, la faiblesse du dépôt de la région MOAN s'explique par la forte présence d'Imf non bancaires (ONGs et IFNBs) auxquelles la législation interdit la collecte de l'épargne publique, alors qu'en AS, elle s'explique aussi par la pauvreté de la zone (tableau 5).

Tableau 5 : Indicateurs de profondeur de portée par région en 2009*

	ASS	ALC	AEP	AS	EEAC	MOAN	Moyenne
Prêt par tête (en $)	537,56	1382,11	459,14	148,48	2710,41	440,73	505,55
Prêt par tête/RNB par habitant (en %)	47,79	19,74	14,37	13,80	37,05	19,66	17,08
Dépôt par tête (en $)	194,19	769,91	244,51	74,53	453,64	34,93	279,64
Dépôt par tête/RNB par habitant (en %)	17,58	11,03	7,73	8,25	6,41	1,76	9,72

* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant moyen pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

Le prêt moyen de la région MOAN, 441 $ est relativement proche de ceux de l'ASS et de l'AEP, respectivement 459 et 538 $. Toutefois, le prêt moyen représente près de la moitié du revenu par tête en ASS alors qu'il ne représente que 14 et 20 %, respectivement en AEP et MOAN.

En outre, l'ASS accueille un dépôt moyen de 194 $, l'équivalent du 4/5 de celui de l'AEP. Si le dépôt moyen représente plus de 17 % le RNB/habitant en ASS, il ne représente que 8 % du revenu par habitant en AEP.

Enfin, la distribution du prêt moyen est très concentrée en AS avec un écart-type de 61 $. A contrario, avec des écarts-type respectifs de 1353 et 2515 $, l'ALC et l'EEAC présentent des distributions beaucoup plus dispersées. En outre, leurs prêts médians, respectivement 2110 et 907 $ (contre 387, 336, 258 et 144 $, respectivement en ASS, MOAN, AEP et AS) ainsi que leurs prêts moyens minimum, respectivement 213 et 91 $ (contre 41 $ en AEP et ASS, 63 $ en AS et 65 $ en MOAN) confirment que ces deux régions assurent la plus faible profondeur de l'échantillon (annexe 10).

Par forme institutionnelle, ce sont les mutuelles/coopératives qui offrent le prêt moyen le plus élevé, 1655 $, loin devant les banques où il est de 930 $ (tableau 6). Ces montants correspondent, respectivement, à l'équivalent de 61 et 34 % du RNB par habitant.

A contrario, les ONGs assurent le plus de profondeur de portée avec un prêt moyen de 201 $, représentant un peu plus de 7 % du RNB/habitant (tableau 6).

Les IFNBs et les banques rurales présentent des prêts moyens relativement proches. Ceux-ci sont, respectivement, de 386 et 422 $. Toutefois, le prêt moyen des IFNBs représentent 15 % du RNB par habitant alors que celui des banques rurales correspond à 31 % du RNB par habitant. Cette différence s'explique par le fait que les banques rurales sont implantées uniquement dans des zones à faible niveau de revenu (AEP, AS et ASS).

Tableau 6 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique en 2009*

	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Prêt par tête (en $)	930,93	421,56	386,23	1655,00	201,51	505,55
Prêt par tête/RNB par habitant (en %)	34,24	31,55	15,43	61,74	6,90	17,08
Dépôt moyen (en $)	417,05	172,48	444,73	361,55	34,58	279,64
Dépôt par tête/RNB par habitant (en %)	15,94	13,39	19,90	14,30	1,20	9,72

* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant moyen pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

Par ailleurs, on note une dispersion beaucoup plus forte dans les banques et les mutuelles/coopératives, affichant des écarts-types respectifs de : 1404 et 1099 $, loin devant les banques rurales et les ONGs où l'écart-type est d'environ 380 $.

Pour ce qui concerne l'épargne, ce sont les IFNBs et les banques qui accueillent les dépôts moyens les plus élevés, respectivement 445 et 417 $, suivies des mutuelles/coopératives, 361,5 $.

Dans les banques rurales et les ONGs, les dépôts moyens sont plus faibles. Toutefois, le dépôt moyen des banques rurales, 172 $ est 5 fois plus élevé que celui des ONGs.

Enfin, comparée à la performance moyenne de 2000-2008, la performance sociale de 2009 a été meilleure en EEAC et dans les IFNBs et plus faible en ASS et dans les banques et les mutuelles/coopératives.

En EEAC, on note une perte de 19 points en termes de prêt moyen/RNB par habitant alors qu'en ASS, celui-ci a été relevé de 7 points.

Dans les IFNBs on note un gain de 19 points en termes de participation féminine et une perte de 11 points en termes de prêt moyen/RNB par habitant. A l'inverse, on note une amélioration de respectivement 7 et 13 points du prêt moyen/RNB par habitant dans les banques et les mutuelles/coopératives.

Ainsi, le déclenchement de la crise a conduit les banques et les mutuelles/coopératives, notamment en ASS à privilégier des agents relativement mieux lotis (et moins risqués) que leur clientèle habituelle. Ceci peut être considéré comme une déviation de la mission sociale (Armendáriz et Szafarz, 2011).

III. LA PERFORMANCE FINANCIERE

1. La structure financière

Les Imf financent leur activité avec des fonds aux sources variées : apports de capitaux, dons et subventions, endettement vis-à-vis des marchés financiers, l'épargne des bénéficiaires de crédit (épargne obligatoire par exemple), et l'épargne du public quand la législation le permet.

La structure financière renvoie à la structure du passif de l'Imf. Celle-ci dépend du statut juridique et de la zone géographique de l'Imf. L'un et l'autre déterminent la capacité d'une Imf à collecter l'épargne ou à accéder aux marchés financiers ainsi que l'importance des fonds disponibles (niveau socio-économique des agents ciblés).

L'évolution de la structure financière dépend de l'évolution du comportement des Imf (rentabilité, économies d'échelle,…), du comportement des autres acteurs (dons, subventions, investissements) et de l'évolution de la réglementation.

La recherche de l'autonomie financière ainsi que la tendance à la commercialisation devraient se refléter dans l'évolution de la structure financière des Imf (dont la majorité dépendaient des dons et subventions à leur lancement).

L'analyse de la structure financière et de son évolution devrait nous permettre de jauger les possibilités et les limites, en termes de croissance et en termes mission sociale, de chaque catégorie d'Imf.

1.1. L'évolution de la structure financière (2000-2009)

Entre 2000 et 2009, on note une croissance spectaculaire des actifs allant de 32 % en MOAN à 60 % par an en AEP et de 30 % dans les ONGs à 58 % par an dans les mutuelles/coopératives. Toutefois, la structure financière de l'actif et son évolution varie en fonction de la zone géographique et de la forme institutionnelle.

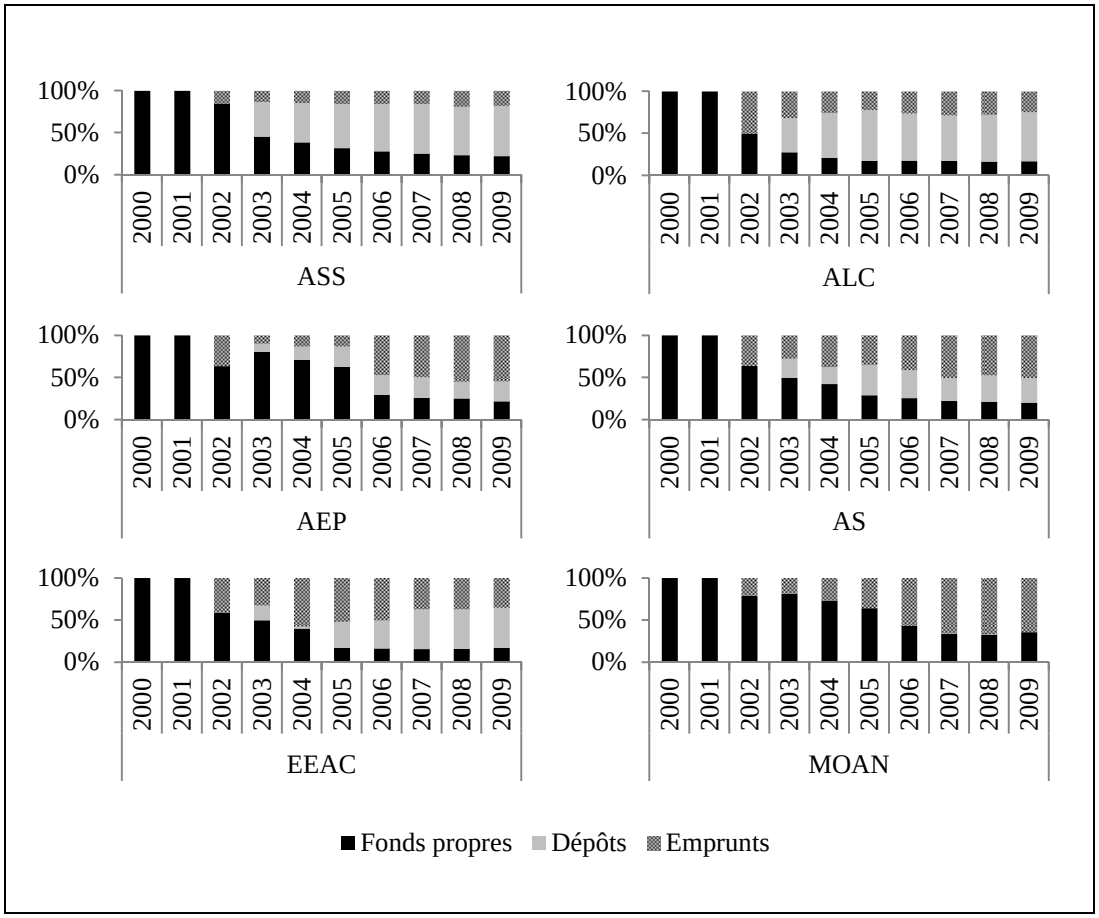
Par région ou par statut juridique, on note qu'en 2002 [7] les fonds propres prédominent dans la structure financière des Imf. Toutefois, tout au long de la période, le poids des fonds propres connaît une baisse spectaculaire (graphiques 9 et 10). Par région, on note un recul du poids des fonds propres dans l'actif de : 63 % en AEP, 57 % en MOAN, 45 % en AS, 43 % en ASS et EEAC et 38 % en ALC.

La réduction du poids des fonds propres dans la structure financière a été compensée par le recours aux autres sources de financement : les dépôts et l'endettement extérieur. L'importance accordée aux dépôts ou aux emprunts dans la composition de l'actif dépend de la zone géographique et du type institutionnel de l'Imf.

On peut distinguer deux groupes de régions : d'une part les régions favorisant les dépôts : ASS et ALC où le poids des dépôts représente respectivement, 3 et 2 fois le poids des emprunts, de l'autre les régions favorisant l'endettement extérieur : AEP et AS, où le poids des emprunts représente le double de celui des dépôts (graphique 9).

[7] L'absence des données sur les emprunts entre 2000 et 2001 et l'absence des données sur les dépôts entre 2000 et 2002 explique la prédominance des fonds propres dans les premières années.

Graphique 9 : Structure financière par région



Source : MIX et calculs de l'auteur.

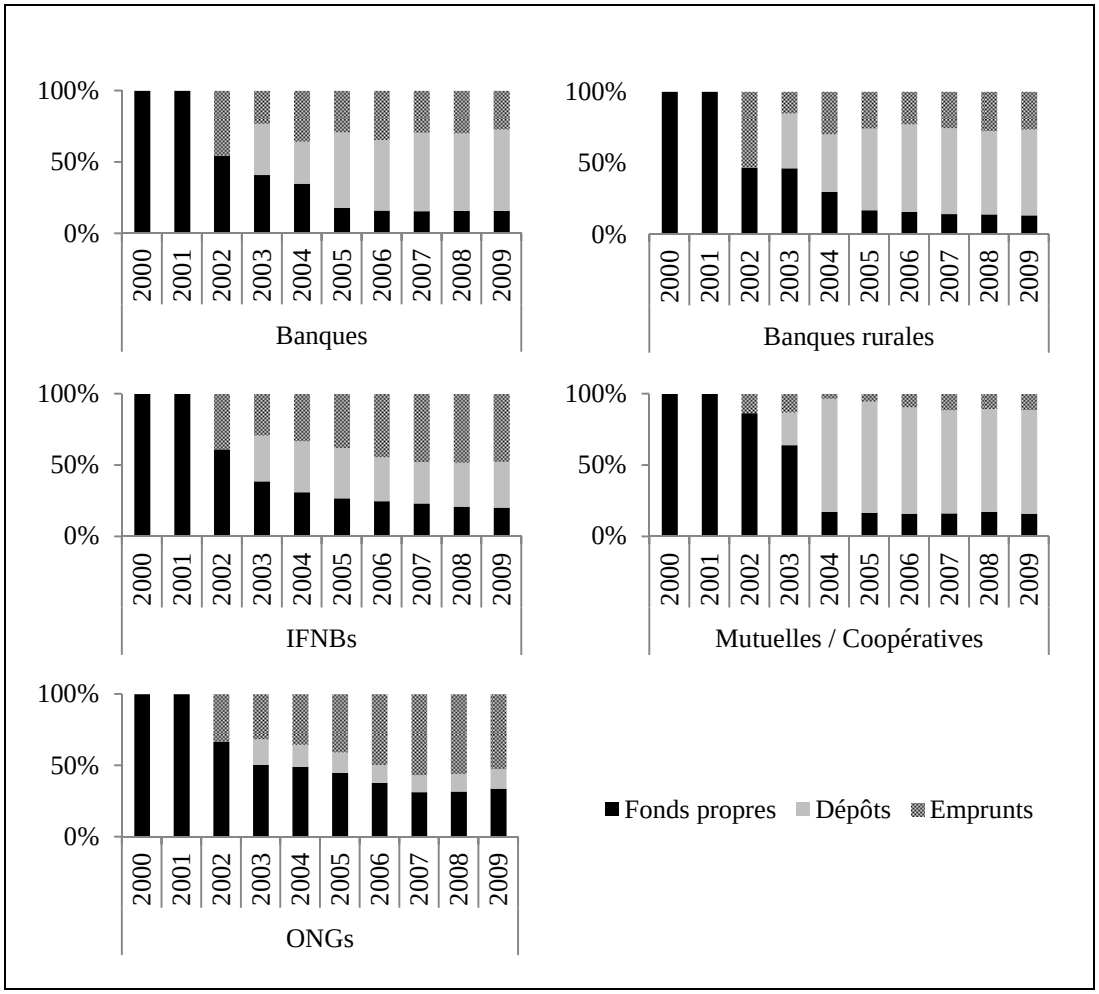
Les régions MOAN et EEAC présentent des structures assez particulières. Dans la région MOAN, le poids des dépôts est quasi-nul sur toute la période d'étude. Dans la région EEAC, la réduction du poids des fonds propres s'accompagne par une hausse du poids de l'endettement jusqu'en 2005 donnant lieu à une structure composée à 50 % d'emprunts, 16 % de fonds propres et 30 % de dépôts. Après cette date, on note un retournement de situation ; le poids des dépôts a progressivement rattrapé et dépassé le poids des emprunts.

Par statut juridique, la baisse la plus marquée du poids des fonds propres dans l'actif entre 2000 et 2009, est observée dans les mutuelles/coopératives (60 %) et la plus faible dans les banques rurales (23 %). Pour les autres formes institutionnelles, la baisse du poids des fonds propres varie entre 32 % dans les banques et 40 % dans les IFNBs entre 2000 et 2009 (graphique 10).

Dans les mutuelles/coopératives, la réduction du poids des fonds propres a été massivement compensée par les dépôts dont le poids passe de 5 à 70 % entre 2004 et 2009. Le

recours aux dépôts a été également très important dans les banques rurales. Leur poids est passé de 12 à 60 % entre 2004 et 2009.

Graphique 10 : Structure financière par statut juridique



Source : MIX et calculs de l'auteur.

A l'inverse, les ONGs et les IFNBs ont davantage fait recours à l'endettement extérieur. Entre 2004 et 2009, le poids de l'endettement sur l'actif est passé de 18 à 44 % dans les ONGs et de 22 à 47 % dans les IFNBs.

Globalement, l'évolution de la structure financière reflète les efforts déployés pour un affranchissement progressif des Imf des dons et des subventions, l'accent mis sur l'épargne ainsi que le retard de la région MOAN en matière de réglementation.

On note également la différence entre d'une part les Imf qui jouissent d'un relatif confort financier et assurent une faible profondeur de la portée (les banques et les mutuelles/coopératives), de l'autre des Imf mues par une plus forte mission sociale mais qui ont plus de mal à récolter ou à attirer des fonds (les ONGs).

1.2. La structure financière en 2009

Hormis les régions asiatiques qui présentent des structures financières relativement proches, le tableau 7 montre que chaque région possède une structure financière unique.

Dans la région MOAN, les fonds propres représentent 30 % de l'actif, soit près de deux fois le poids observé en EEAC ou en ALC. Dans les autres régions, le poids des fonds propres dans l'actif varie entre 18 % en AS et 21 % en AEP.

S'agissant du poids des dépôts dans l'actif, les régions ALC et ASS affichent le poids le plus élevé : 54 %. Ceci n'est pas étonnant car contrairement aux autres régions, l'ASS et l'ALC mettent beaucoup l'accent sur l'épargne. Le poids des dépôts est tout aussi important dans la région EEAC (45 %) où il y a autant d'épargnants que d'emprunteurs actifs.

Si l'on fait abstraction de la région MOAN, où l'épargne est extrêmement faible (réglementation oblige), le poids des dépôts dans l'actif le plus faible est observé dans les régions asiatiques (AEP et AS), respectivement 22 et 27 % de l'actif. Ceci peut être expliqué par le faible niveau de bien-être social des épargnants dans la région AS (34 % des épargnants dans le monde) et la faiblesse du nombre des épargnants dans la région AEP (6 % des épargnants dans le monde).

La faiblesse du poids des dépôts dans l'actif dans les régions MOAN, AEP et AS explique un poids des emprunts relativement plus élevé dans ces régions. En effet, les emprunts représentent en 2009, 55 % de l'actif en MOAN, 52 % en AEP et 46 % en AS.

Tableau 7 : Structure financière par région en 2009

	(En millions de $)					
	ASS	ALC	AEP	AS	EEAC	MOAN
Total Actifs	6618	22435	6273	9046	10513	1386
(%)	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*
Total Fonds propres	1351	3593	1287	1668	1716	422
(%)	*(20)*	*(16)*	*(21)*	*(18)*	*(16)*	*(30)*
Total Dépôts	3589	12014	1389	2441	4746	3
(%)	*(54)*	*(54)*	*(22)*	*(27)*	*(45)*	*(0)*
Total Emprunts	1073	5186	3234	4187	3543	761
(%)	*(16)*	*(23)*	*(52)*	*(46)*	*(34)*	*(55)*

Entre parenthèses : poids des fonds propres, des dépôts et des emprunts dans l'actif par zone géographique.
Source : MIX et calculs de l'auteur.

Grâce à leurs dépôts, les Imf subsahariennes recourent très peu à l'endettement extérieur pour financer leur activité. Dans cette région le poids des emprunts dans l'actif est de 16 %.

Par statut juridique (tableau 8), hormis les banques et les banques rurales qui affichent des structures financières quasi-identiques, chaque forme institutionnelle affiche une structure financière particulière.

Tableau 8 : Structure financière par statut juridique en 2009

	(En millions de $)				
	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs
Total Actifs	28902	690	15199	4553	6927
(%)	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*
Total Fonds propres	4298	91	2857	689	2102
(%)	*(15)*	*(13)*	*(19)*	(15)	*(30)*
Total Dépôts	15348	408	4473	3101	850
(%)	*(53)*	*(59)*	*(29)*	*(68)*	*(12)*
Total Emprunts	7362	181	6684	477	3280
(%)	*(25)*	*(26)*	*(44)*	*(10)*	*(47 %)*

Entre parenthèses : poids des fonds propres, des dépôts et des emprunts dans l'actif par statut juridique.
Source : MIX et calculs de l'auteur.

Dans les ONGs, les fonds propres pèsent pour 30 % des actifs, soit deux fois le poids affiché par les banques, les banques rurales ou les mutuelles/coopératives. Avec un poids des fonds propres dans l'actif de 19 %, les IFNBs se situent à un niveau intermédiaire (tableau 8).

Le poids des dépôts, est « naturellement » le plus élevé dans les mutuelles/coopératives (presque 70 %) et le plus faible dans les ONGs (12 %).

Dans les banques et les banques rurales, le poids des dépôts, assez élevé – respectivement 53 et 59 % de l'actif –, est plutôt proche de celui des mutuelles/coopératives. Avec un poids des dépôts de 29 % de l'actif, les IFNBs se situent à un niveau intermédiaire entre, de part et d'autre, les mutuelles/coopératives et les ONGs.

Le poids des emprunts est le plus élevé dans les ONGs et les IFNBs, où il représente respectivement 47 et 44 % de l'actif. Ainsi, l'endettement permet aux ONGs de compenser la faiblesse des dépôts et aux IFNBs de compenser la relative faiblesse des fonds propres et des dépôts.

A contrario, les mutuelles/coopératives recourent le moins à l'endettement extérieur. Pour cette catégorie le poids des emprunts dans l'actif est de 10 %.

Enfin les banques et les banques rurales affichent des poids de l'endettement dans l'actif très proches, soit respectivement 25 et 26 % de l'actif.

Pour toute institution financière, l'accès aux fonds privés est conditionné par des résultats financiers positifs et réguliers. Pour les Imf, ces conditions prévalent, notamment pour celles ayant un statut bancaire, et ce quel que soit le degré de la mission sociale. Pour les autres Imf, la mission est prise en compte pour attirer des investisseurs sociaux, des dons et subventions, mais elle n'est pas suffisante ; ces institutions doivent également être en mesure d'assurer leur autonomie.

2. Viabilité et rentabilité

La performance financière d'une Imf correspond à sa capacité à générer suffisamment de revenus pour couvrir les différentes charges auxquelles elle fait face, et à dégager des profits. De ce fait, elle joue un rôle déterminant dans l'attraction des investissements.

On dispose de deux indicateurs pour évaluer la performance financière d'une Imf : le ratio d'autosuffisance opérationnelle (AsO) mesurant la viabilité et le rendement sur actif (RoA) mesurant la rentabilité. L'évaluation de la performance financière sera enrichie par une analyse en profondeur du compte de résultat des Imf et de son évolution pour savoir si la forte croissance que connaît le secteur s'accompagne par une meilleure gestion des coûts (gains de productivité et économies d'échelle).

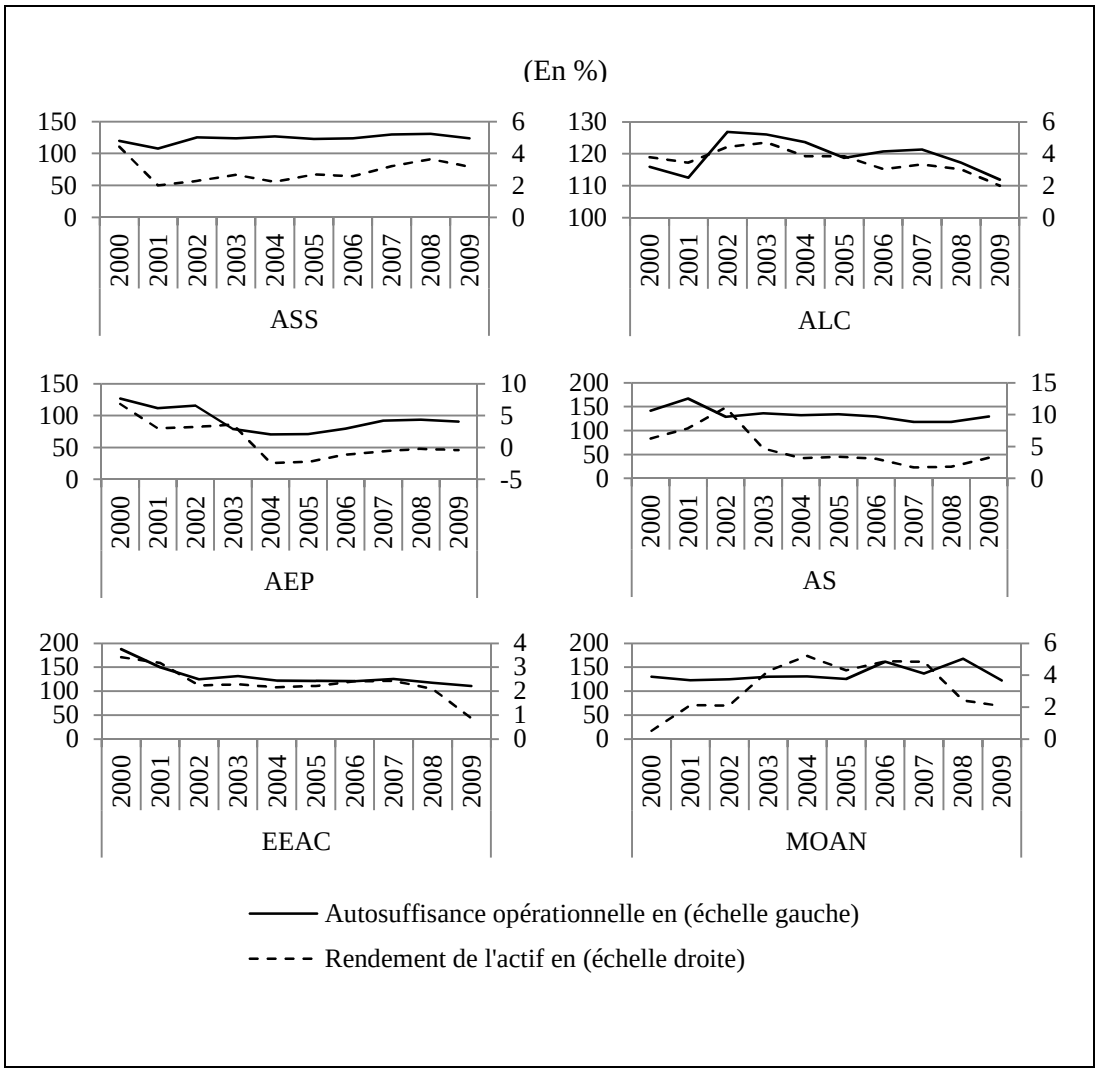
2.1. L'évolution de la viabilité et de la rentabilité (2000-2009)

Pour ce qui concerne la viabilité, les Imf de toutes les régions assurent leur autosuffisance opérationnelle à l'exception de celles de l'AEP, non autonomes à partir de 2003. Celles-ci réalisent leur pire performance entre 2004 et 2005 avec un AsO d'environ 70 % (graphique 11).

Si l'AsO est relativement stable en ASS, en AS et EEAC où il se situe entre 120 et 130 %, il se détériore en ALC en fin de période passant de 121 à 112 % entre 2007 et 2009, et fluctue fortement en MOAN entre 120 et 170 % entre 2005 et 2009.

Globalement, les rendements les plus élevés sont observés en ASS, en ALC en AS et MOAN. Toutefois, seule l'ASS améliore régulièrement, même si faiblement, son rendement entre 2001 et 2009 avec un RoA passant de 2 à 3 %.

Graphique 11 : Indicateurs de performance financière par région*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur

En ALC et AS, on note une détérioration des rendements avec RoA passant, respectivement de 4,7 à 2 % entre 2003 et 2009, et de 11 à 3 % entre 2002 et 2009. En EEAC, après avoir perdu 10 points en 2002, le RoA se stabilise autour de 2,5 % jusqu'en fin de période où il chute à nouveau atteignant 0,86 % en 2009.

En MOAN, après avoir été multiplié par 10 entre 2000 et 2004, passant de 0,5 à plus de 5 %, le RoA oscille légèrement autour de 4,5 % jusqu'en 2007 avant de se dégrader en fin de période atteignant 2 % en 2009 (graphique 11).

C’est en AEP où la situation paraît grave (graphique 11). Sur la période 2001-2003, son RoA varie entre 3 et 4 % après avoir été réduit de moitié par rapport à son niveau de 2000 (6,8 %). Il se dégrade sensiblement entre 2004 et 2005 où il est d’environ -2,4 %. En fin de période, il s’améliore sans jamais franchir la barre de 0 %.

Selon les comptes de résultat, le poids des charges d’exploitation est le plus élevé en ASS et en ALC (graphique 12). Entre 2001 et 2009, il fluctue entre 13 et 17 % de l’actif dans la première et entre 12 et 15 % de l’actif dans la seconde.

Le poids des charges d’exploitation de l’AEP qui était le plus élevé de l’échantillon entre 2000 et 2003 (plus de 20 % de l’actif), varie entre 8 et 9 % durant le reste de la période (graphique 12).

Le poids des charges d’exploitation est le plus faible en AS et en EEAC où il fluctue entre 8 et 9 %. Si en EEAC, la faiblesse des charges d’exploitation s’explique par la qualité des infrastructures, en AS elle s’explique davantage par la forte densité de la population.

Dans la région MOAN, le poids des charges d’exploitations est un peu plus élevé. Celui-ci est passé de 11 à près de 14 % entre 2001 et 2005 avant de baisser atteignant 10 % en 2009.

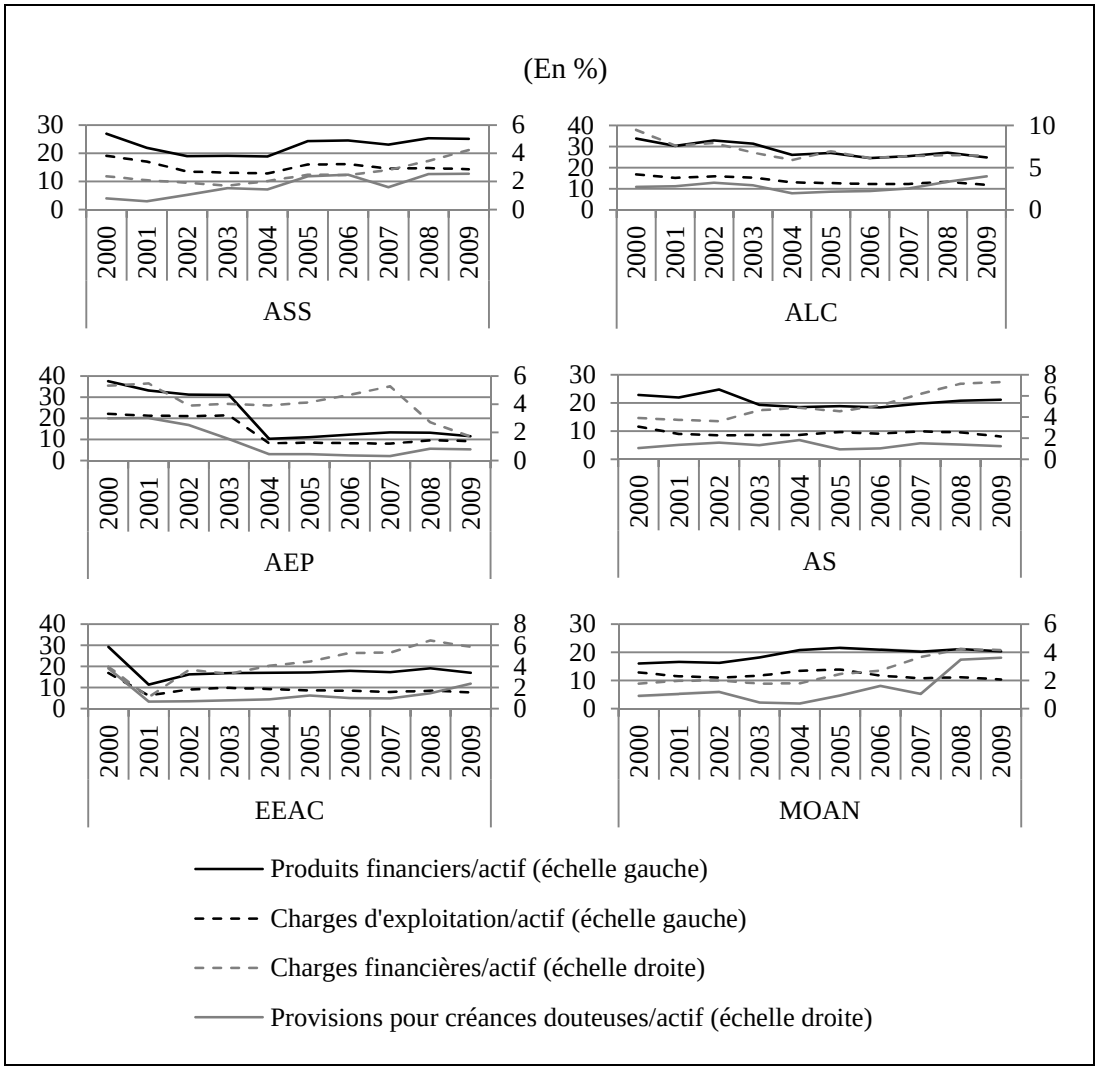
Toutefois, on note en ALC une baisse progressive du poids des charges d’exploitations et des charges financières entre 2000 et 2009 qui pourrait être le signe d’économies d’échelles dégagées dans cette zone.

Dans les autres régions, les charges financières sont en hausse (graphique 12). Entre 2001 et 2009, le poids des charges financières a été multiplié par 2 en ASS et en MOAN, passant de de 2 à 4 %. En AS, le poids des charges financières, plus élevé, est passé de 4 à 7 % entre 2000 et 2009. En EEAC, l’accroissement du poids des charges financières a été plus élevé. Celui-ci a été multiplié par 6 entre 2001 et 2009 passant de 1 à 5,8 %.

Pour ce qui concerne les provisions pour créances douteuses, leur poids est en augmentation en ASS, ALC, EEAC et MOAN. Entre 2000 et 2009, il passe de 1 à 2,5 % de l’actif en ASS et de 1 à 3,6 % en MOAN. Entre 2001 et 2009, il passe de 0,6 à 2,35 % en EEAC et de 2,7 à 4 % en ALC.

Le poids des provisions pour créances douteuses est nettement plus faible et plus stable en AS où il fluctue autour de 1 % entre 2000 et 2009.

Graphique 12 : Indicateurs du compte de résultat par région*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur

L'AEP présente une évolution particulière du compte de résultat avec un changement de régime en 2004 dans lequel :

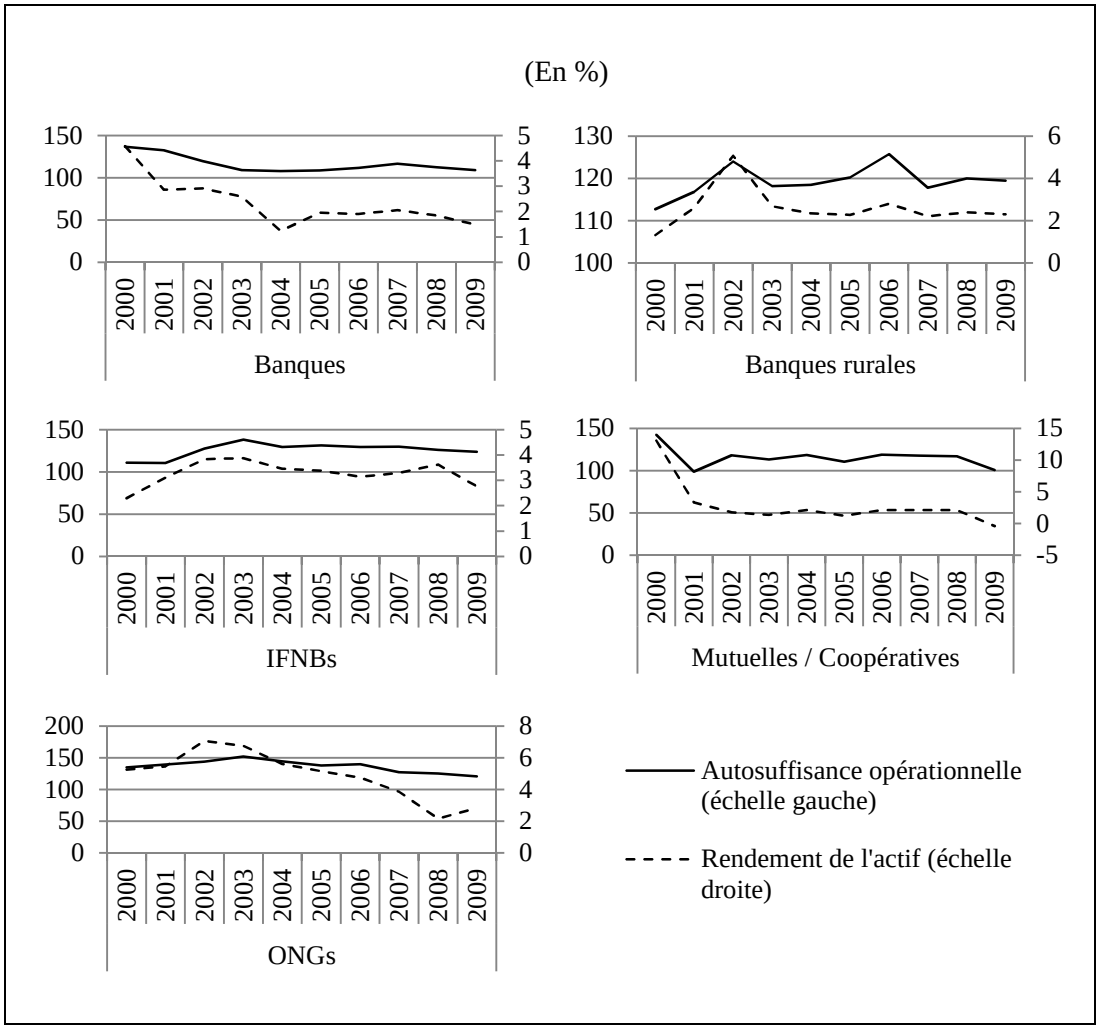
- le poids des charges d'exploitation a été réduit de moitié, passant de 21 % sur 2000-2003 à 8-9 % entre 2004 et 2008 ;
- le poids des provisions pour créances douteuses a été divisé par 6, passant de 1,5-3 % entre 2000 et 2003 à moins de 0,5 % entre 2004 et 2008 ;
- le poids des produits financiers a été divisé par 4, passant de 35 % environ entre 2000 et 2003 à 12 % environ entre 2004 et 2009 ;

Seul le poids des charges financières s'est accru passant de 4 à 5 % entre 2002 et 2007. Toutefois, celui-ci chute à moins de 2 % en fin de période. On note également, à la fin de la

période, une hausse du poids des provisions pour créances douteuses qui a doublé entre 2007 et 2008-2009, passant de 0,4 à 0,8 %.

Pour ce qui concerne la viabilité par forme institutionnelle (graphique 13), on note une baisse de l'AsO dans les banques, les ONGs et les mutuelles/coopératives entre 2000 et 2009. La baisse a été la plus faible dans les ONGs avec un AsO passant de 135 à 120 % ; la plus forte dans les banques où l'AsO passe de 137 à 109 % entre 2000 et 2009. Partant d'un AsO de 142 % en 2000, les mutuelles/coopératives éprouvent des difficultés en 2001 où elles n'arrivent pas à couvrir leurs charges. Leur AsO s'améliore en 2002 mais fluctue jusqu'en 2009 entre 100 et 120 %.

Graphique 13 : Indicateurs de performance financière par statut juridique*



* moyennes pondérées par l'actif.

Source : MIX, calculs de l'auteur

Dans les IFNBs, après être passé de 111 à 138 % entre 2000 et 2003, l'AsO se stabilise autour de 130 % entre 2004 et 2007 avant de baisser en fin de période atteignant 124 % en 2009. Dans les banques rurales, l'AsO plus instable, fluctue entre 116 et 125 %.

S'agissant de la rentabilité (graphique 13), les rendements les plus élevés sont observés dans les ONGs. Leur RoA atteint 7 % en 2002. Toutefois, celui-ci baisse régulièrement atteignant 2 % en fin de période.

Les banques voient également leur RoA baisser, celui-ci passe de 4,6 à 1,2 % entre 2000 et 2004 puis fluctue autour de 2 % durant la deuxième moitié de la période.

Dans les IFNBs, le RoA passe 2,3 à près de 4 % entre 2000 et 2003, se stabilise autour de 3,5 % jusqu'en 2009 où il baisse légèrement : 2,7 %.

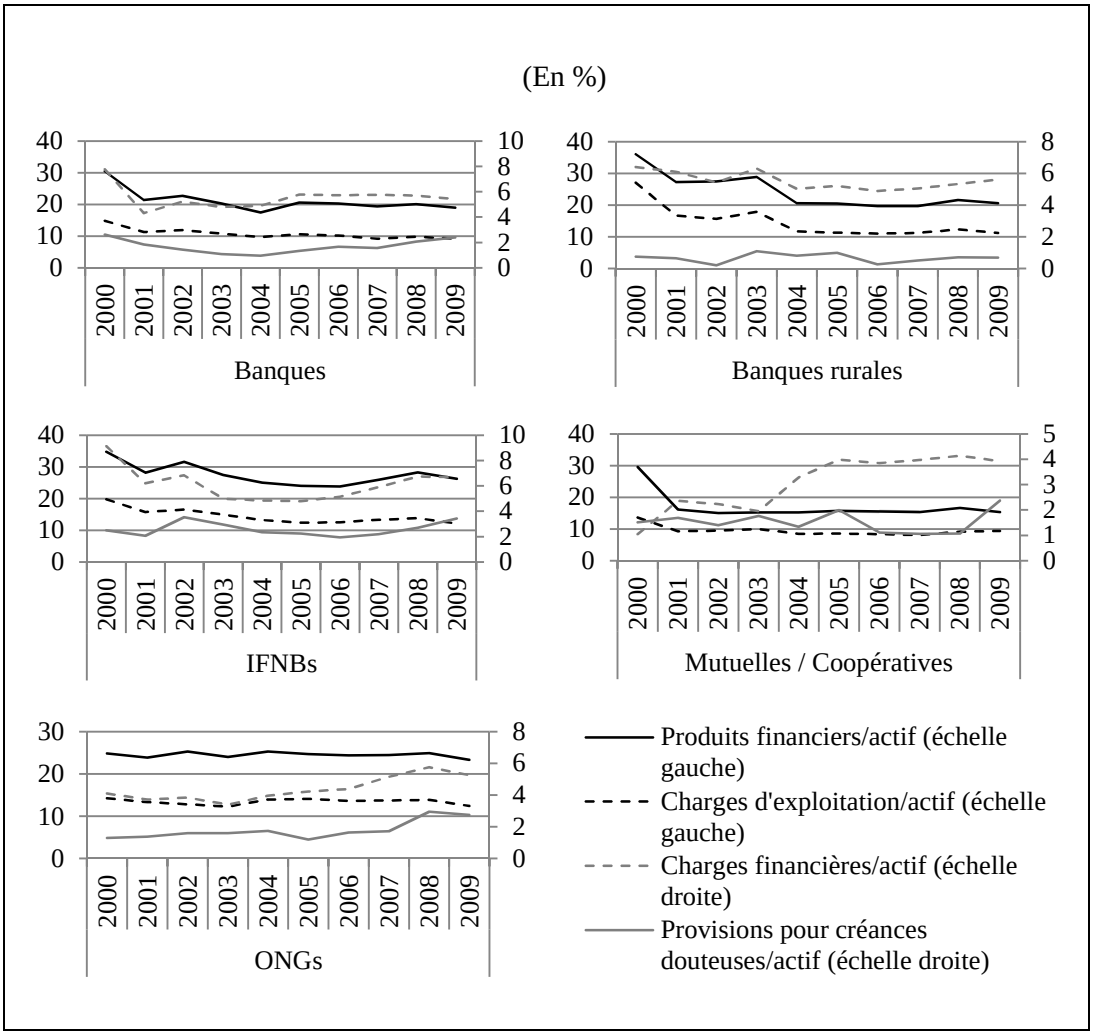
Les banques rurales réalisent leur meilleure performance en 2002 avec un RoA de 5 % (2 % entre 2000 et 2002). Celui-ci baisse en 2003 et se stabilise à un niveau supérieur à 2 % (avec un pic de 2,80 en 2006). Dans les mutuelles/coopératives, le RoA a été divisé par 4 entre 2000 et 2001, passant de 13 à 3 % avant de fluctuer entre 1 et 2 % jusqu'en 2008. En 2009, les mutuelles/coopératives perdent 0,4 % de leur actif (graphique 13).

Selon les comptes de résultat, le poids des produits financiers et des charges d'exploitation est relativement stable dans toutes les Imf à l'exception des banques rurales qui connaissent un changement de régime à partir de 2004 (graphique 14).

Le poids des charges d'exploitation dans l'actif est le plus élevé dans les IFNBs et les ONGs où il varie autour de 13 %. A contrario, leur poids est le plus faible dans les mutuelles/coopératives et les banques où il varie respectivement autour de 9 et 10 %.

Cette différence s'explique par celles des clientèles et des terrains. Les ONGs et les IFNBs prennent en charges des coûts relativement élevés pour servir leurs clients, parmi les plus pauvres et les plus risqués, habitant le plus souvent dans des zones enclavées (Cull et al., 2007 ; Crépon et al., 2011). A l'inverse, les banques et les mutuelles/coopératives s'adressent à des agents relativement mieux lotis. Les clients des banques sont en général des particuliers ou des microentreprises situés dans des zones urbaines alors que les mutuelles/coopératives, en plus d'être davantage orientées vers l'épargne, fonctionnent sous un modèle exclusif réservé aux membres, en général des salariés ou des fonctionnaires, impliquant des coûts d'accès relativement faibles (MIX, 2010b ; Lafourcade et al., 2005).

Graphique 14 : Indicateurs du compte de résultat par statut juridique*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur

Par ailleurs, la baisse du poids des charges d'exploitation dans les IFNBs et sa relative stabilité dans les ONGs, qui s'accompagnent par un approfondissement de la portée, indiquent une amélioration de la productivité du personnel (nouvelles technologies de l'information et de communication), une meilleure diffusion de l'information sur le fonctionnement des produits de microfinance, etc. dans ces institutions.

L'analyse des comptes de résultat montre également un quadruplement du poids des charges financières dans l'actif des mutuelles/coopératives qui passe entre 2000 et 2009 de 1 à 4 %. Dans les autres Imf le poids des charges financières dans l'actif est relativement stable, fluctuant entre 4 et 5 % dans les ONGs et les banques, et entre 5 et 6 % dans les IFNBs et les banques rurales (à partir de 2005).

Enfin, on note une hausse du poids des provisions pour créances douteuses dans les banques et les ONGs où il a plus que doublé, passant 1 à 2,4 % entre 2005 et 2009 dans les premières et de 1,2 à 2,7 % entre 2000 et 2009 dans les secondes (graphique 14).

Les mutuelles/coopératives ont réussi à stabiliser le poids des provisions pour créances douteuses dans leur actif entre 2006 et 2008 à 1 % après une période de fluctuation entre 1,5 et 2 % entre 2000 et 2005. Toutefois, celui-ci repart à la hausse en 2009 où il atteint 2,37 %.

Dans les banques rurales, le poids des provisions est le plus faible de l'échantillon. Il a été le plus élevé entre 2003 et 2005 où il est de 1 %. Toutefois, celui-ci est en augmentation entre 2006 et 2009 passant de 0,25 à 0,68.

De façon générale, quelle que soit la catégorie de l'Imf (région ou statut juridique), le poids des produits financiers dépasse les différentes charges, ce qui explique d'une part, les taux d'intérêts relativement élevés pratiqués en microfinance, de l'autre, les niveaux d'autosuffisance opérationnelle affichés par les Imf de l'échantillon (graphiques 12 et 14). En outre, on note que les différences en termes de performance financière, tiennent principalement de la différence des coûts d'exploitation pris en charge par les Imf (qui dépendent de la situation géographique de la population ciblée, du coût de la main d'œuvre,…).

Par ailleurs, la hausse du poids des charges financières et des provisions pour créances douteuse dans l'actif s'est traduite par une dégradation des rendements.

La hausse du poids des charges financières fait écho à la hausse de l'endettement et des dépôts comme source de financement de l'actif des Imf, mise en évidence plus haut.

Celle des provisions pour créances douteuses traduit quant à elle la difficulté de maîtrise de la qualité du portefeuille qui accompagne la forte croissance du secteur et la concentration de la concurrence (voir section suivante).

2.2. Viabilité et rentabilité en 2009

En 2009, les Imf de l'échantillon sont autonomes avec un AsO de 114 % (annexe 9) mais peu rentables avec un RoA de 1,8 % (tableau 9).

La performance financière varie en fonction de la forme institutionnelle et de la zone d'implantation de l'Imf.

Tableau 9 : Rendement de l'actif par région et par statut juridique en 2009

	RoA en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
ASS	4,40		2,97	1,19	0,19	3,17
ALC	2,32		2,63	-1,28	3,08	2,01
AEP	-1,30	2,51	2,40	1,71	3,89	-0,43
AS	0,25	1,04	4,14	0,77	3,68	3,24
EEAC	1,13		-0,12	1,43	-0,91	0,86
MOAN			5,60		1,82	2,07
Moyenne	1,49	2,30	2,76	-0,39	2,82	1,85

* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur

Globalement, avec un AsO de 90 %, les Imf de l'AEP ne sont pas autonomes. En outre, celles-ci dégagent des pertes de l'ordre de 0,4 %. Cette mauvaise performance s'explique par celle des banques qui ne réalisent pas leur autonomie opérationnelle (83 %) et perdent 1,3 % de leur actif (annexe 9).

Dans l'ensemble, les mutuelles/coopératives sont à peine autonomes avec un AsO de 100 % et perdent 0,4 % de leur actif à cause des résultats des mutuelles/coopératives de l'ALC qui ne sont pas autonomes (AsO de 94 %) et perdent plus de 1 % de leur actif (annexe 9).

L'ASS et l'AS affichent en 2009 la meilleure performance financière avec un AsO de respectivement 123 et 129 % et RoA de plus de 3 %.

C'est en ASS que les banques réalisent leur meilleure performance avec un AsO de 128 % et un RoA de 4,4 %. Celles de l'AS sont à l'équilibre.

Les IFNBs réalisent leurs meilleures performances en ASS, AS et MOAN avec un AsO de respectivement 132, 141 et 127 % et un RoA de 3, 4 et 5 % (annexe 9 et tableau 9). Elles sont en difficulté en EEAC où elles sont à peine autonomes et dégagent de légères pertes (RoA de -0,1 %).

Les ONGs réalisent leurs meilleures performances dans les Imf d'Asie et l'ALC et leurs pires performances en ASS, EEAC. Les ONGs réalisent un AsO de 116, 117 et 127 % et un

RoA de 3, 3,8 et 3,6 %, respectivement en ALC, AEP et AS. Avec un AsO de 102 %, elles sont à peine autonomes en ASS et EEAC. Toutefois, elles sont à l'équilibre en ASS (RoA de 0,2 %) alors qu'elles essuient des pertes en EEAC (RoA de -0,9 %).

En MOAN, elles sont autonomes avec un AsO de 122 % mais peu rentables avec un RoA inférieur à 2 %.

En 2009, les banques rurales réalisent des performances correctes avec un AsO de 120 % et un RoA de 2,30 %. En outre celles-ci, forment avec les mutuelles/coopératives des ensembles relativement homogènes du point de vue de la performance financière. L'écart-type de leurs AsO est de respectivement 0,14 et 0,16 et celui du RoA est de respectivement 0,018 et 0,025 (annexes 12a et 12b).

A contrario, la performance financière est beaucoup plus dispersée dans les autres Imf avec un écart-type de l'AsO de 0,32 et 0,25 respectivement dans les ONGs et les IFNBs et un écart-type du ROA de 0,06 dans les ONGs et de 0,04 dans les banques et les IFNBs (annexes 12a et 12b).

Par rapport à la performance financière moyenne de 2000-2008, la performance financière de 2009 s'est dégradée dans toutes les régions à l'exception de l'ASS où elle est restée stable (annexe 13a). L'écart en termes de RoA varie entre 1,3 point en MOAN et 2 point en ALC. En termes d'AsO, la dégradation a été plus importante en EEAC qui a perdu 23 points. Les régions MOAN et ALC ont perdu respectivement 14 et 8 points.

La détérioration de la rentabilité a été particulièrement forte dans les mutuelles/coopératives et les ONGs qui ont perdu respectivement 3,6 et 2,3 points en termes de RoA et 17 et 18 points en termes d'AsO (annexe 13b).

Dans les autres formes institutionnelles la détérioration de la performance financière en 2009 a été relativement faible (annexe 13b).

3. La qualité du portefeuille

La gestion du risque de portefeuille est une question de premier plan pour les Imf. Elle se pose en amont à travers la sélection des bons risques, et en aval à travers le suivi et le contrôle des clients.

En plus de la perte de capital, de la baisse des rendements, la détérioration de la qualité du portefeuille réduit l'efficacité du personnel, plus occupé à recouvrir les prêts qu'à développer la portée de l'Imf.

La qualité du portefeuille peut être mesurée par le portefeuille à risque 30 jours (PaR) [8] ou le taux de radiation de créances.

L'hétérogénéité des Imf et des contextes ne permettent pas de dégager une règle universelle concernant la qualité du portefeuille, cependant, on peut dire qu'en général, un PaR inférieur à 3 % est jugé satisfaisant, et un PaR supérieur à 7 %, est inacceptable pour une Imf visant la pérennité financière (Boyer et al., 2006).

Lorsque les Imf sont confrontées à une mauvaise qualité du portefeuille, elles peuvent radier les prêts non performants ou refinancer les prêts en étendant la durée, en modifiant l'échéancier ou les deux. Toutefois, elles doivent veiller à envoyer le bon signal aux clients pour éviter une recrudescence de défauts de paiement par contagion (Chen et al., 2010 ; MIX, 2011a).

L'utilisation de manière « agressive » de la radiation des créances peut considérablement réduire le PaR à risque d'une Imf. La prise en compte du taux de radiation dans notre analyse est donc nécessaire pour évaluer de manière précise la qualité du portefeuille détenu par les Imf (Royer, —).

L'objectif de cette section est : (i) connaître les déterminants géographiques, temporels et institutionnels de la qualité du portefeuille ; (ii) vérifier si la forte croissance de l'encours des prêts entre 2000 et 2009 (mise en évidence plus haut) est accompagnée d'une maîtrise du risque de paiement ; (iii) savoir dans quelle mesure le PaR explique la performance financière et la performance sociale des Imf.

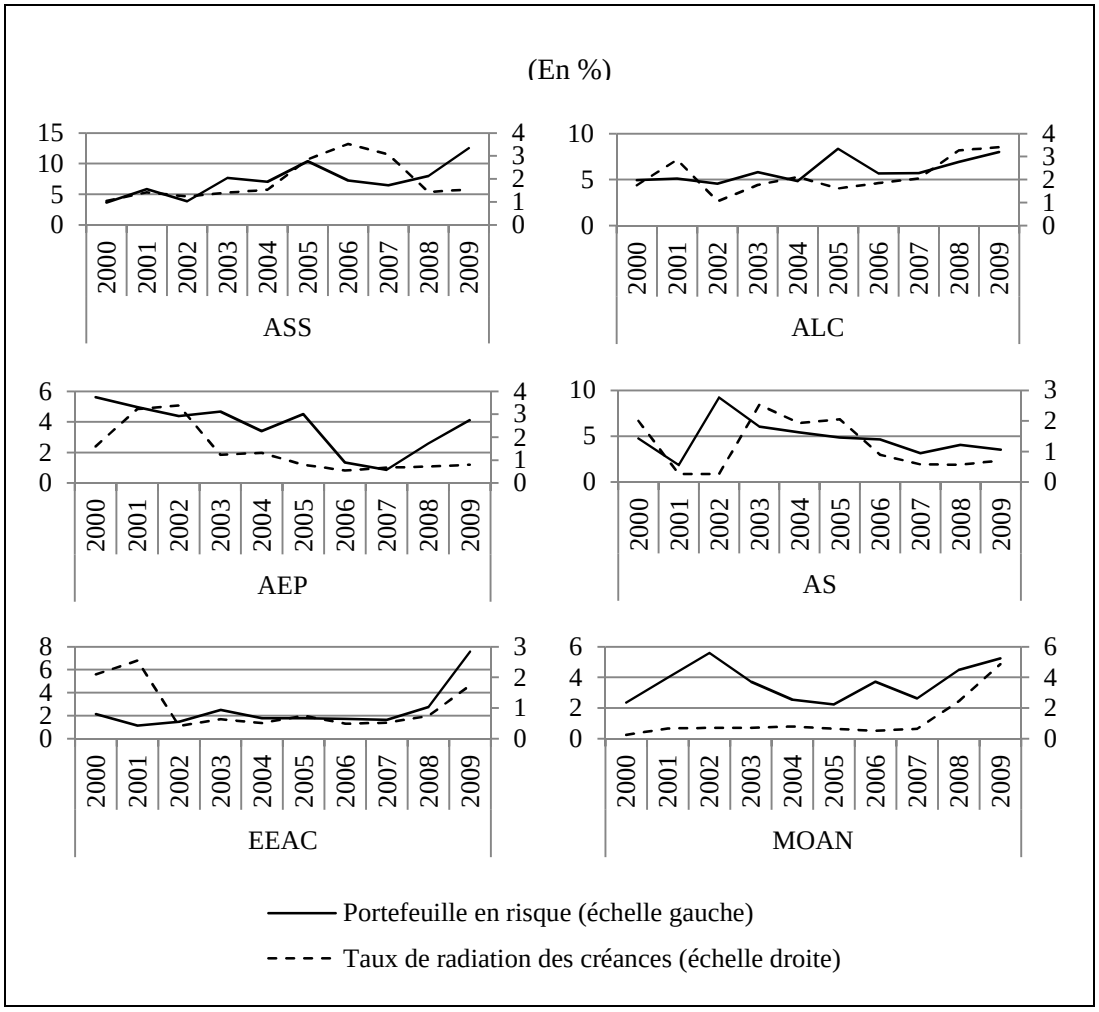
3.1. L'évolution de la qualité du portefeuille (2000-2009)

Entre 2000 et 2009, les courbes du PaR et du taux de radiation des créances, décrivent des évolutions relativement proches avec un décalage (graphiques 15 et 16). Ceci montre que la

[8] Un portefeuille est dit à risque 30 jours s'il a connu au moins un retard de paiement de plus de 30 jours par rapport à l'échéancier prévu. Dans ce cas, on considère que la totalité de la somme restant due par l'emprunteur est à risque, et non pas seulement le montant de l'échéance en retard (Boyer et al., 2006).

détérioration de la qualité s'accompagne ou se traduit par une radiation des créances irrécouvrables.

Graphique 15 : Indicateurs de qualité du portefeuille par région*



* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur

En AS, la qualité du portefeuille se détériore sensiblement en 2002 avec un PaR de 9 % (contre un PaR de 2 % en 2001) et se traduit par 3 vagues successives de radiation de créances entre 2003 et 2005, où les Imf ont abandonné en moyenne 2 % de leurs créances. A partir de 2003 et jusqu'à la fin de la période, on note une amélioration remarquable de la qualité du portefeuille avec un PaR de 3,5 % et un taux de radiation retombant à moins de 1 % en 2009.

Dans les autres régions on peut distinguer deux périodes : 2000-2007 et 2008-2009.

En ASS et ALC, on note une tendance à la détérioration du portefeuille entre 2000 et 2007 avec des amplitudes plus fortes en ASS qu'en ALC. En ASS, le PaR passe 3,6 à 6,4 % et donne lieu à la radiation de plus de 3 % des créances entre 2005 et 2007, alors qu'en ALC, il

passe de 5 à 6 %. Entre 2007 et 2009, on note une accélération de la détérioration du portefeuille avec un PaR atteignant 12 % en ASS et 8 % en ALC.

A l'inverse, on note une amélioration régulière de la qualité du portefeuille en AEP entre 2000 et 2007, avec un PaR passant de 5 à moins de 1 % et un taux de radiation passant de 3 à moins de 1 %. Toutefois, si le taux de radiation est stable entre 2006 et 2009 (autour de 1 %), on note en fin de période une forte hausse du PaR, atteignant 4 % en 2009.

En EEAC, le PaR, relativement faible et stable entre 2000-2007 (oscillant autour de 2 %) s'accroît fortement en fin de période atteignant 7,6 % en 2009.

En MOAN, après avoir été multiplié par 2,5 en 2000-2002, le PaR baisse jusqu'en 2007 où il est de 2,6 % (avec un pic de 3,7 % en 2006) avant de se détériorer en fin de période atteignant 5 % en 2009.

En ALC, EEAC et MOAN, la détérioration de la qualité du portefeuille constatée en fin de période, s'accompagne par une hausse de la radiation des créances irrécouvrables. Entre 2007 et 2009, le taux d'abandon de créances passe de 2 à 3,4 % en ALC, de 0,5 à 1,7 % en EEAC et de 0,6 à 5 % en MOAN.

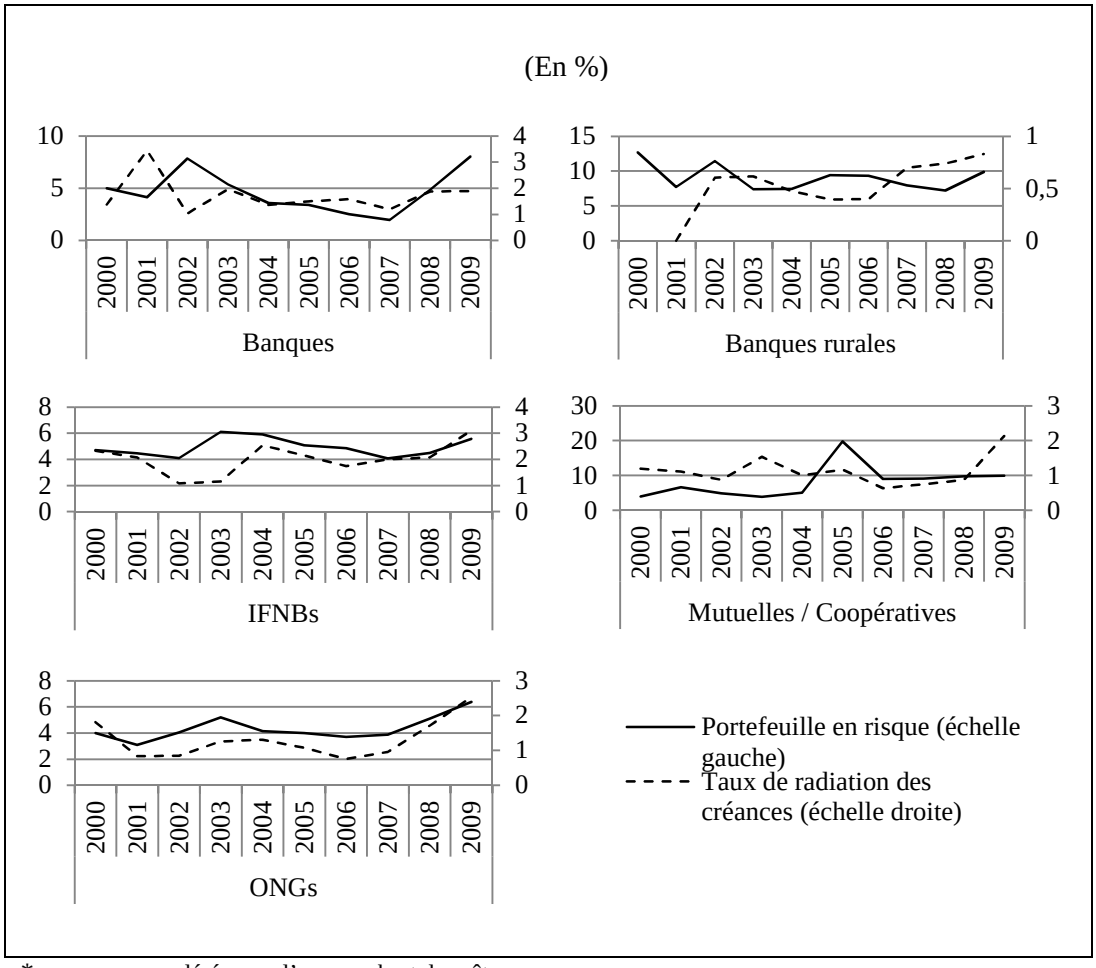
Par statut juridique, l'évolution de la qualité du portefeuille semble cyclique (graphique 16).

On note :

- une phase courte d'amélioration du PaR qui passe de 5 à 4 % et de 4 à 3 %, respectivement dans les banques et les ONGs en 2000/2001 et de 5 à 4 % dans les IFNBs en 2001/2002 ;
- une phase de détérioration de la qualité du portefeuille où le PaR atteint près de 8 % dans les banques en 2002 et plus de 5 % et 6 %, respectivement dans les IFNBs et les ONGs en 2003. Cette détérioration a entraîné une hausse de la radiation des créances en 2004/2005, atteignant 2 % dans les banques, 2,5 % dans les IFNBs et plus de 1 % dans les ONGs ;
- une phase relativement longue d'amélioration entre 2003 et 2007 où le PaR passe de 5,4 à moins de 2 % et de 6 % à 4 %, respectivement dans les banques et les IFNBs alors que celui des ONGs se stabilise autour de 4 % ;

– en fin de période on note une dégradation de la qualité du portefeuille où le PaR atteint successivement en 2008 et 2009, 5 et 8 % dans les banques, et 5 et 6 % dans les ONGs. Dans les IFNBs la dégradation a été moins forte avec un PaR de 5,6 % en 2009. En outre, on note une hausse de la radiation des créances dans les IFNBs et les ONGs. En 2009, Il atteint 3 % dans les premières (contre 1,7 % en 2006) et 2,4 % dans les secondes (contre 0,7 % en 2006).

Graphique 16 : Indicateurs de qualité du portefeuille par statut juridique*



* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur

Les banques rurales et les mutuelles/coopératives détiennent des portefeuilles plus risqués. Le PaR des banques rurales fluctue entre 8 et 13 % en 2000/2002 et entre 7 et 10 % en 2003/2009. Dans les mutuelles/coopératives, le PaR varie entre 4 et 6 % entre 2000 et 2004, augmente sensiblement en 2005 où il atteint près de 20 % avant d'osciller entre 9 et 10 % le reste de la période. On note également une hausse du taux d'abandon de créances, multiplié par 2 et 3 entre 2006 et 2009, respectivement dans les banques rurales (passant de 0,4 à 0,8 %) et les mutuelles/coopératives (passant de 0,6 à 2 %).

Il serait tentant d'expliquer la forte détérioration de la qualité du portefeuille observée, aussi bien à l'échelle régionale qu'à l'échelle institutionnelle, en fin de période par le déclenchement de la crise actuelle. Toutefois celle-ci ne peut être au mieux qu'un facteur aggravant de défauts et de disfonctionnement qui minent le secteur.

Pour Chen et al. (2010), ce sont la concentration de la concurrence, le surendettement, le relâchement de la discipline de contrôle par les Imf et/ou l'insuffisance des systèmes de contrôles qui sont à l'origine de la recrudescence des risques d'impayés dans de nombreuses Imf.

En effet, les Imf ont été victimes d'une stratégie qui consiste à s'implanter dans des marchés déjà couverts (en raison de la densité de la population et de l'activité économique) pour doper leur croissance en évitant les coûts d'acquisition de nouveaux clients. Pour réduire davantage les coûts, celles-ci ont privilégié le crédit individuel (plus risqué que le crédit de groupe) et ont réduit les contrôles. En outre, elles ont négligé l'investissement dans les systèmes de contrôle et le développement des capacités qui sont nécessaires pour accompagner leur forte croissance.

En octroyant des prêts à des agents ayant dépassé leur capacité d'endettement, elles ont contribué à fragiliser davantage un secteur mal organisé et pauvre en infrastructure de marché (centrale de risque). De ce fait, n'importe quel choc macroéconomique ou événement local pouvait se traduire, par contagion, en crise d'impayés.

Les nombreuses crises d'impayés survenues un peu partout dans le monde durant la fin des années 2000 : Bosnie-Herzégovine, Maroc, Nicaragua et Pakistan,… s'expliquent de la même manière malgré la différence des facteurs les ayant déclenchées. Si celle de la Bosnie-Herzégovine a été déclenchée par la contraction de l'activité et la récession en Europe, celle du Maroc, par exemple, s'explique par la fusion-acquisition d'une grande Imf en difficulté (Zakoura).

3.2. La qualité du portefeuille en 2009

Avec un PaR global de 7 % et un taux de radiation de 2,4 %, la qualité du portefeuille des Imf de l'échantillon en 2009 est insuffisante. Toutefois, celle-ci varie en fonction de la forme institutionnelle et de la zone géographique.

En 2009, ce sont les Imf de l'ASS qui détiennent les portefeuilles de prêts les plus risqués. Leurs PaR est de 12,5 %. C'est dans les banques (paradoxalement, les plus rentables de l'échantillon) où la situation est grave ; leur PaR est proche de 18 %. Les mutuelles/coopératives et les banques rurales affichent également des PaR élevés, supérieurs à 12 %, alors que dans les IFNBs et les ONGs, la qualité du portefeuille est moins mauvaise, avec des PaR de, respectivement, 5 et 8,6 %.

Tableau 10 : Portefeuille en risque par région et par statut juridique en 2009*

	PaR en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
ASS	17,68	12,43	5,19	12,50	8,58	12,51
ALC	8,02		7,51	9,46	7,42	8,00
AEP	1,01	10,18	2,75	10,57	3,21	4,12
AS	6,28	7,57	1,61	1,93	5,92	3,54
EEAC	7,16		9,05	5,59	8,16	7,58
MOAN			2,38		5,49	5,24
Moyenne	8,01	9,90	5,56	9,93	6,37	7,17

* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur

A contrario, l'AEP et l'AS affichent des PaR relativement faibles, respectivement 4 et 3,5 %. Toutefois, en AEP les banques rurales et les mutuelles/coopératives affichent des PaR supérieurs à 10 %, loin devant les ONGs et les banques où le PaR est de respectivement 3 et 1 %, alors qu'en AS, ce sont les mutuelles/coopératives et IFNBs qui s'en sortent le mieux avec des PaR respectifs de 2 et 1,6 % (les meilleurs dans leurs catégories respectives) contre des PaR compris entre 6 et 8 % dans les autres Imf.

Avec des PaR compris entre 5 et 8 %, les régions ALC, EEAC et MOAN affichent un niveau de risque intermédiaire.

Toutefois, la situation paraît plus homogène en ALC et EEAC où les PaR sont compris entre 7 % et 9,5 %, à l'exception des mutuelles/coopératives de l'EEAC qui affichent un risque inférieur à 6 %.

En MOAN qui ne compte que deux catégories d'Imf, on note un risque nettement plus élevé dans les ONGs que dans les IFNBs, respectivement 5,5 et 2,4 %.

Enfin, de nombreuses Imf affichent des PaR supérieurs à 20 %, pouvant dépasser 50 % dans les IFNBs et les ONGs. Si par forme institutionnelle, la dispersion du PaR est identique (écart-type d'environ 0,06), celle-ci diffère sensiblement d'une région à une autre ; elle est la plus forte en ASS qui affiche un écart-type de 0,1 (et où le PaR dans certaines Imf dépasse 60 %) et la plus faible au MOAN qui affiche un écart-type de 0,04 et dont les PaR sont en général, inférieurs à 20 %. Ailleurs, l'écart-type du PaR se situe entre 0,05 et 0,06.

Si l'on observe les taux de radiation des créances en 2009, on constate qu'elle été le plus usitée en ALC et en MOAN, respectivement 3,4 et 5 %. Dans la première, ce sont les IFNBs qui ont abandonné le plus de créances, 5 % contre un taux compris entre 2,2 et 2,7 % dans les autres catégories ; dans la seconde, ce sont les ONGs qui ont radié le plus de créances, 5 % contre seulement 1 % dans les IFNBs.

Par ailleurs, ces deux régions affichent la plus forte dispersion du taux de radiation avec des écarts-type respectifs de 0,06 et 0,04, contre des écarts-type inférieurs à 0,02 dans les autres régions.

Tableau 11 : Taux de radiation de créances par région et par statut juridique en 2009*

	Taux de radiation en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
ASS	1,37		0,86	2,25	2,09	1,55
ALC	2,72		5,05	2,24	2,78	3,40
AEP	0,15	0,90	0,77	0,38	2,07	0,79
AS	0,08	0,35	0,65	0,31	1,11	0,71
EEAC	1,24		3,35	0,50	3,62	1,74
MOAN			1,16		5,17	4,86
Moyenne	1,89	0,83	3,10	2,14	2,53	2,37

* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur

Avec un taux de radiation inférieur à 1 %, l'AEP et l'AS sont les régions qui ont radié le moins de créances. La radiation a été la plus élevée dans les ONGs qui ont abandonné 2 et 1

% respectivement en AEP et AS, et a été pratiquement nulle dans les banques (0,15 et 0,08 %, respectivement en AEP et AS).

En ASS, où le taux de radiation a été de 1,5 %, et ce sont les mutuelles/coopératives et les ONGs qui ont radié le plus de créances (plus de 2 %). Par ailleurs, les mutuelles/coopératives de l'ASS avec celles de l'ALC ont radié jusqu'à cinq fois plus de créances que leurs homologues des autres régions.

En EEAC, ce sont les IFNBs et les ONGs qui ont radié le plus de créances, respectivement 3,3 et 3,6 %, contre seulement 1 et 0,5 %, respectivement dans les banques et les mutuelles/coopératives.

Enfin, les banques rurales, en particulier celles de l'AS, ont très peu eu recours à la radiation des créances en 2009.

Dans l'ensemble, les IFNBs et les ONGs ont été les institutions ayant le plus fait recours à la radiation de créances en 2009. En outre, avec les pires institutions abandonnant plus de 10 % de leurs créances en MOAN et ASS, et plus de la moitié pour les IFNBs en AS et les ONGs en ALC et des écart-types respectifs de 0,05 et 0,04, elles forment, du point de vue de la radiation des créances, des ensembles relativement dispersés. A l'inverse, les banques et les mutuelles/coopératives forment des ensembles plus homogènes. Celles-ci enregistrent leurs taux de radiation maximums, respectivement 11 et 15 % en EEAC et en ASS, et affichent un écart-type inférieur à 0,02.

Enfin par rapport à son niveau moyen entre 2000 et 2008, la qualité du portefeuille de 2009 a été plus mauvaise en ASS et EEAC, affichant un écart de 6 points en termes de PaR. C'est dans les banques où la qualité du portefeuille en 2009 a été particulièrement mauvaise avec un écart de 5 points, loin devant les ONGs où l'écart a été de 2 points (annexes 13a et 13b).

On note ainsi une plus grande vulnérabilité des banques aux chocs macroéconomiques.

A l'inverse, malgré un crédit plus cher et une clientèle beaucoup plus pauvre et risquée les ONGs ont été moins touchées. Celles-ci ont été capables de fidéliser leurs clients grâce à plus de flexibilité sur les modalités de remboursement, un meilleur suivi et la fourniture de services non financiers (santé, éducation, etc.).

Cette différence de performance de remboursement en temps de crise a déjà été relevée par Johnston et al. (2001), et Marconi et Mosley (2006) dans deux contextes différents ; la crise

de 1997 en Asie de l'Est pour les premiers et celle de 2000 en Amérique Latine pour les seconds. La vulnérabilité des banques aux chocs macroéconomiques, constitue donc une des principales limites de l'approche commerciale en microfinance.

Conclusion

Le secteur de la microfinance connaît une très forte croissance, comme en témoigne l'évolution du nombre de ses bénéficiaires (emprunteurs actifs) et de son volume d'activité (encours bruts de prêts et dépôts). Toutefois, on assiste à l'émergence d'un secteur à plusieurs vitesses.

Globalement, deux approches de la microfinance se dessinent : une approche commerciale et une approche pro-pauvres. La première approche est l'œuvre de quelques banques et IFNBs qui s'accaparent l'essentiel de l'épargne, et fournissent le crédit à une population relativement aisée (ALC, ASS et EEAC). La seconde approche correspond aux formes d'Imf traditionnelles dont l'objectif principal est de fournir le crédit aux franges les plus exclues de la population (AS et MOAN ; toutes les deux affichant les meilleures combinaisons étendue/profondeur de portée).

Par ailleurs, dans certaines régions, la croissance de la microfinance est bloquée par la lenteur de mise en place d'une réglementation spécifique à la microfinance, permettant aux Imf de diversifier leurs sources de financement. Par exemple, l'interdiction de collecte de dépôts dans la région MOAN et l'absence d'une réglementation favorisant l'entrée de capitaux étrangers, constituent un frein pour un secteur à fort potentiel.

Du point de vue de la performance sociale, on assiste bien à un accroissement remarquable de l'étendue de la portée, mais s'agissant de la profondeur de portée, l'évolution est moins spectaculaire. Globalement, dans chaque catégorie d'Imf, on note une relative stabilité du prêt par emprunteur, qui indique un ancrage de la stratégie de ciblage de la clientèle propre à chaque statut juridique dans chaque zone géographique. On peut toutefois noter quelques exceptions : un approfondissement de la portée en EEAC (malgré la baisse de la part des emprunteurs femmes) et dans les IFNBs.

Du point de vue de la performance financière, en général, toutes les Imf assurent leur autonomie opérationnelle. Toutefois, elles éprouvent beaucoup de difficulté à dégager des

profits de façon régulière. Et pour cause le niveau élevé des charges d'exploitation, des charges financières et aussi des risques encourus. Ces coûts sont d'autant plus élevés pour les Imf affichant une mission sociale plus prononcée dans certaines zones (ONGs et IFNBs en ASS par exemple). De plus, celles-ci sont de plus en plus fragilisées par la concurrence et la commercialisation du secteur.

Globalement, l'effet immédiat de la crise financière et économique de 2007/2008 sur la croissance et le développement du secteur est limité. Toutefois, elle a permis de mettre en avant les faiblesses structurelles dont souffre le secteur de la microfinance dans certaines régions : mauvaise qualité des infrastructures, faiblesse des systèmes d'information, instabilité chronique du PaR (contagion), concentration de la concurrence, surendettement, endettement croisé, etc.

On note une plus grande vulnérabilité des banques face aux chocs macroéconomiques qui se traduit par une recrudescence du risque de non remboursement (hausse du PaR). A contrario, grâce à leur savoir-faire, et à la fourniture de services d'appuis technique et social qui leur permet de nouer des relations durables et fiables avec les clients, les Imf de type associatif ont mieux réagi (d'autant plus qu'elles couvrent une population nettement plus pauvre et risquée). Par ailleurs, ces Imf savent s'adapter aux coups durs en adaptant les conditions de remboursement (plus flexibles).

Cette analyse peut être améliorée à travers l'exploitation d'une base de données plus complète contenant des informations sur le modèle de crédit suivi par les Imf (crédit de groupe ou crédit individuel), la nature des activités financées par la microfinance (consommation, habitat, microentreprises), la composition des emprunts (fonds de garantie, investissement public, privé, local, international,…) et des dépôts (obligatoires, comptes à vue, etc.).

Plus particulièrement, des observations couvrant les années 2009-2012 – non disponibles actuellement – devraient tenir compte des délais de transmission de la crise actuelle aux économies du tiers-monde et offrir plus de profondeur à l'analyse. En outre la ventilation des emprunts et du portefeuille de prêts permettrait d'étudier respectivement, le comportement des investisseurs et le comportement des Imf (par exemple, dans les banques issues de l'*upscaling*, recul du crédit à la consommation en faveur du financement des petites et moyennes entreprises – PME – ; dans les banques pratiquant le *downscaling*, retrait du

segment de la microfinance ou suppression des lignes de crédits affectées à la microfinance ; dépendance des investissements transfrontaliers ; risque de change).

Enfin une base de données cylindrée, permettant de suivre le même groupe d'Imf (uniquement celles dont les états financiers ont été audités) pendant plusieurs années engendrerait des résultats plus robustes.

Bibliographie

Adair P, Berguigua I. (2010), les facteurs déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance dans la région MENA, *Région et Développement,* n° 32.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011), On mission drift in microfinance institutions, in Armendáriz B., Labie M. (Eds.), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London-Singapore, p. 341-366.

Boyé S., Hajdenberg J., Poursat C. (2006), *Le Guide de la Microfinance : Microcrédit et Epargne pour le Développement*, première édition, Eyrolles.

Chen G., Rasmussen S., Reille X. (2010), Croissance et vulnérabilités en microfinance, *Note Focus n° 61,* CGAP, Washington D.C.

Crépon B., Devoto F., Duflo E., Parienté W., (2011), Impact of microcredit in rural areas of Morocco: evidence from a Randomized Evaluation, mimeo MIT, Cambridge, MA.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2007), Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, *The Economic Journal*, vol. 117, n° 517, p. 107-133.

Fernando N.A. (2004), Micro success story: transformation of nongovernmental organizations into regulated financial institutions, mimeo Asian Development Bank, Manila, Philippines.

Johnston D., Patten R. H., Rosengard J. K. (2001), Microfinance success amidst macroeconomic failure: the experience of Bank Rakyat Indonesia during the East Asian crisis, *World Development*, vol. 29, n° 6, p. 1057-1069.

Lafourcade A.-L., Isern J., Mwangi P., Brown M. (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *The Microbanking Bulletin*, MIX, Washington, D.C., p. 3-21.

Marconi R., Mosley P. (2006), Bolivia during the global crisis 1998-2004: towards a "macroeconomics of microfinance", *Journal of International Development,* vol. 18, n° 2, p. 237-26.

Mersland R., (2009), The cost of ownership in microifnance organizations, *World Development,* vol. 37, n°2, p. 469-478.

Mersland R., Strøm R.Ø., (2008), Performance and trade-offs in microfinance institutions – Does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n°5, 598-612.

MIX, (2010a), Latin America and the Carribean 2009 microfinance analysis and benchmarking report, *MIX Microfinance World.*

MIX, (2010b), Africa 2009 microfinance analysis and benchmarking report, *MIX Microfinance World.*

MIX, (2010c), Asia 2009 microfinance analysis and benchmarking report, *MIX Microfinance World.*

MIX, (2011a), Analyse de la microfinance et rapport comparatif dans le monde arabe, *MIX Microfinance World.*

MIX, (2011b), Eastern Europe and Central Asia 2010 microfinance analysis and benchmarking report, *MIX Microfinance World.*

Reed L.R., (2011), État de la campagne du sommet du microcrédit rapport 2011, MCS, Washington, DC.

Royer C., (—), Calcul, analyse et gestion du portefeuille à risque, Direction Produits et Instrumentation, mimeo Société de Développement International Desjardins, Québec, Canada.

Tchuigoua H.T., (2011), Etude comparative des performances des institutions de microfinance d'Afrique Subsaharienne selon leur statut légal, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n°1, 63-76.

Annexes

Annexe 1 : Distribution des Imf par région, par pays et par statut juridique en 2009

	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Afrique Subsaharienne	13	5	49	35	43	145
Angola			1			1
Benin				2	5	7
Burkina Faso			1	1		2
Burundi				1		1
Cameroon			5	3		8
Central African Republic				1		1
Chad				1		1
Congo, Democratic Republic of the	1				3	4
Congo, Republic of the					1	1
Ethiopia			15			15
Gambia, The			2			2
Ghana		5	4		7	16
Guinea	1			1	1	3
Kenya	3		5		2	10
Madagascar			2	5		7
Malawi	1				3	4
Mali				4	4	8
Mozambique	3		1		2	6
Niger			1	2		3
Nigeria					3	3
Rwanda			4	2		6
Senegal				7		7
Sierra Leone					1	1
South Africa	1				1	2
Swaziland			1			1
Tanzania	1		1		5	7
Togo				5	2	7
Uganda	2		3		3	8
Zambia			3			3
Amérique Latine et Caraïbes	21		79	34	125	259
Argentina			3		3	6
Bolivia	3		5	2	13	23
Brazil	1			1	6	8
Chile	1		1		1	3
Colombia	1		1		11	13
Costa Rica					9	9
Dominican Republic	2				2	4
Ecuador	4		1	20	14	39

El Salvador	1		6	1	5	13
Guatemala					15	15
Haiti			3		2	5
Honduras	1		8		5	14
Mexico	1		21	1	5	28
Nicaragua	2		1	2	17	22
Panama			1	1	1	3
Paraguay	2		2		1	5
Peru	1		26	6	15	48
Venezuela	1					1
Asie de l'Est et Pacifique	4	36	16	2	42	100
Cambodia	1		13		1	15
China, People's Republic of					4	4
East Timor					1	1
Indonesia		10		2	3	15
Papua New Guinea		1	1			2
Philippines	2	25			22	49
Samoa					1	1
Thailand			1			1
Vietnam	1		1		10	12
Asie du Sud	6	7	50	7	73	143
Afghanistan	1		8	1	4	14
Bangladesh	1			1	25	27
India	1	1	26	3	25	56
Nepal	2	6	4	2	6	20
Pakistan	1		5		9	15
Sri Lanka			7		4	11
Europe de l'Est et Asie Centrale	24		92	29	15	160
Albania	1		3	1		5
Armenia	2		4		1	7
Azerbaijan	2		12	2	1	17
Bosnia and Herzegovina	1		11		1	13
Bulgaria	1		3	14		18
Georgia	2		7			9
Kazakhstan			12		1	13
Kosovo	1		2		5	8
Kyrgyzstan	2		8	1	1	12
Macedonia	1			2	1	4
Moldova			2			2
Mongolia	2		2			4
Poland			2			2
Romania	1		5			6
Russia	1		6	8	1	16

Serbia	2		1		1	4
Tajikistan	3		10		1	14
Turkey					1	1
Ukraine	1		1			2
Uzbekistan	1		1	1		3
Moyen Orient et Afrique du Nord			7		37	44
Egypt					12	12
Iraq					1	1
Jordan			4		1	5
Lebanon			1		2	3
Morocco					10	10
Palestine			1		4	5
Sudan					1	1
Syria					1	1
Tunisia					1	1
Yemen			1		4	5
Total	68	48	293	107	335	851

Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 2 : Nombre d'Imf par région (2000-2009)

	Nombre d'Imf d'Imf par région			
	Moyenne (2000-2006)	2007	2008	2009
Afrique Subsaharienne	102	161	159	145
Amérique Latine et Caraïbes	154	270	271	259
Asie de l'Est et Pacifique	58	104	104	100
Asie du Sud	81	150	153	143
Europe de l'Est et Asie Centrale	106	177	177	160
Moyen Orient et Afrique du Nord	28	45	45	44
Total	529	907	909	851

Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 3 : Nombre d'Imf par statut juridique (2000-2009)

	Nombre d'Imf par statut juridique			
	Moyenne (2000-2006)	2007	2008	2009
Banques	51	71	71	68
Banques rurales	25	52	51	48
IFNBs	182	307	307	293
Mutuelles / Coopératives	63	125	125	107
ONGs	208	352	355	335
Total	529	907	909	851

Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 4 : Liste des indicateurs

Indicateurs	**Définitions**
Portée	
Emprunteurs actifs	Nombre d'emprunteurs actifs
Part des emprunteurs femmes	Nombre d'emprunteurs femmes/nombre emprunteurs actifs
Epargnants	Nombre d'épargnants avec livret de banque et compte de dépôt à terme
Encours brut de prêts	Encours brut de prêts, non ajusté
Dépôts	Valeur total des livrets de banque et des comptes de dépôts à terme
Prêt par tête	Encours brut de prêts/nombre d'emprunteurs actifs
Prêt par tête/RNB par habitant	Prêt par emprunteurs actif/RNB par habitant
Dépôt par tête	Dépôts/Nombre d'épargnants
Dépôt par tête/RNB par habitant	Dépôt par épargnant/RNB par habitant
Performance financière	
RoA	Résultat opérationnel net, après impôts/total moyen de l'actif
AsO	Produits financiers/(charges financières + chage nette de provision pour prêts irrécouvrables + charges d'exploitation)
Qualité du portefeuille	
PaR 30	Solde moyen des prêts > 30 jours d'arriérés/encours brut de prêts
Taux de radiation des créances	Prêts radiés durant la période /Encours brut des prêts moyen

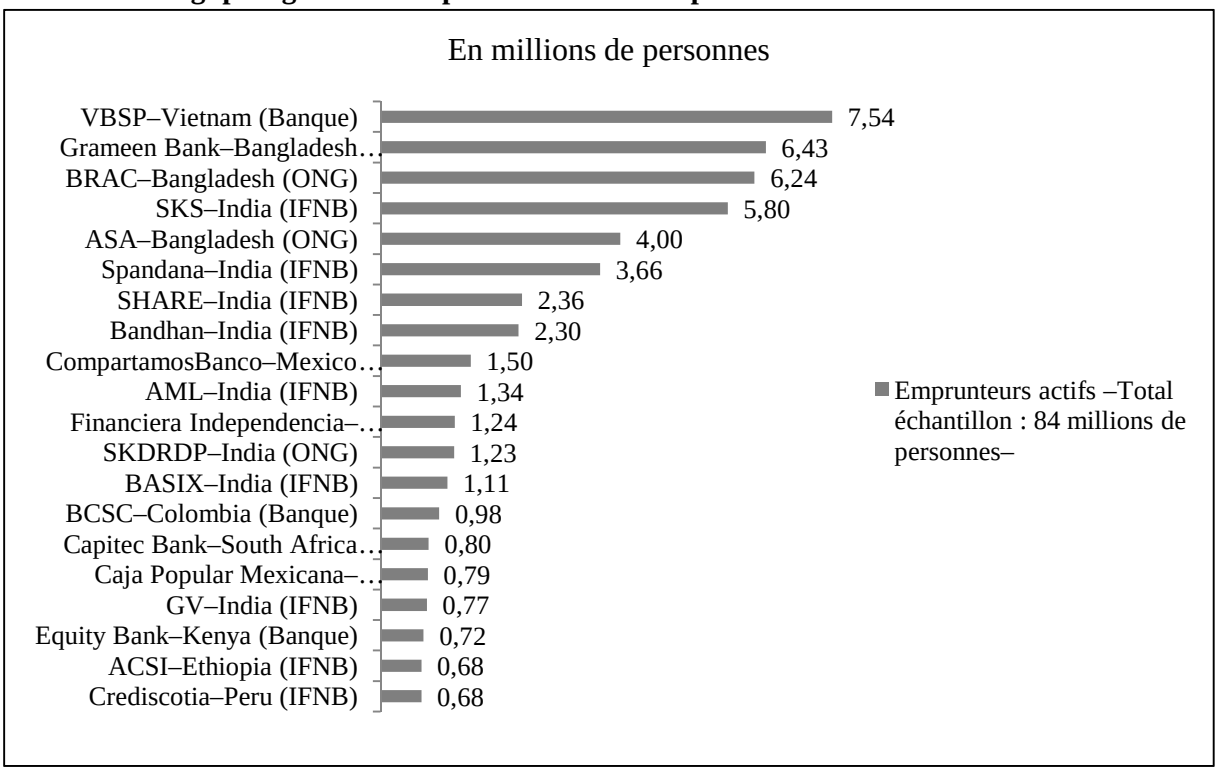
Source : MIX et Banque mondiale

Annexe 5 : RNB par habitant (2000-2009)

	RNB par habitant en $ courants (méthode atlas)									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	560	545	497	504	609	761	882	977	1095	1125
ALC	3337	3424	3537	3531	3873	4438	5085	5962	6889	7002
AEP	689	964	1008	1196	1404	1614	1870	2248	2736	3195
AS	427	442	449	504	587	686	766	883	968	1076
EEAC	1518	1434	1856	2496	3194	4037	4929	6075	7431	7316
MOAN	1599	1603	1533	1412	1506	1420	1499	1696	2029	2242
Moyenne	893	1035	1128	1266	1474	1712	1977	2341	2762	2960

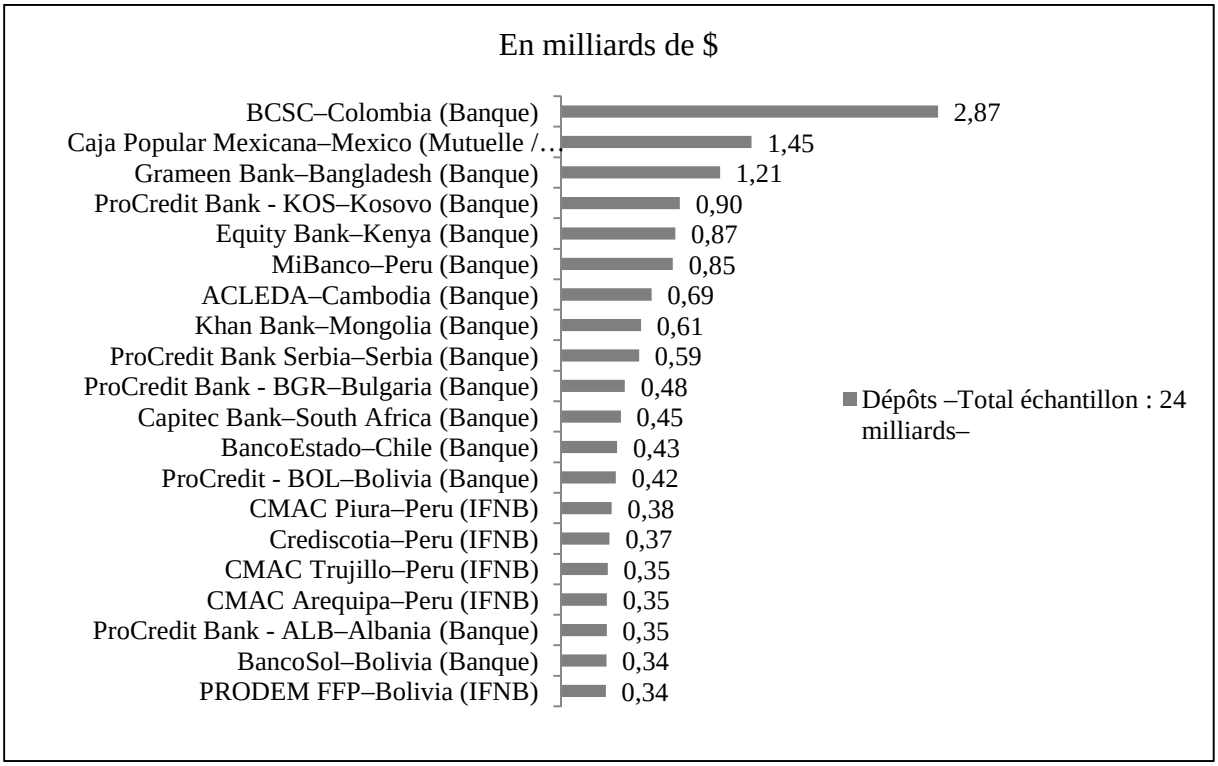
Source : Banque mondiale, calculs de l'auteur

Annexe 6 : Vingt plus grandes Imf par le nombre d'emprunteurs actifs en 2009



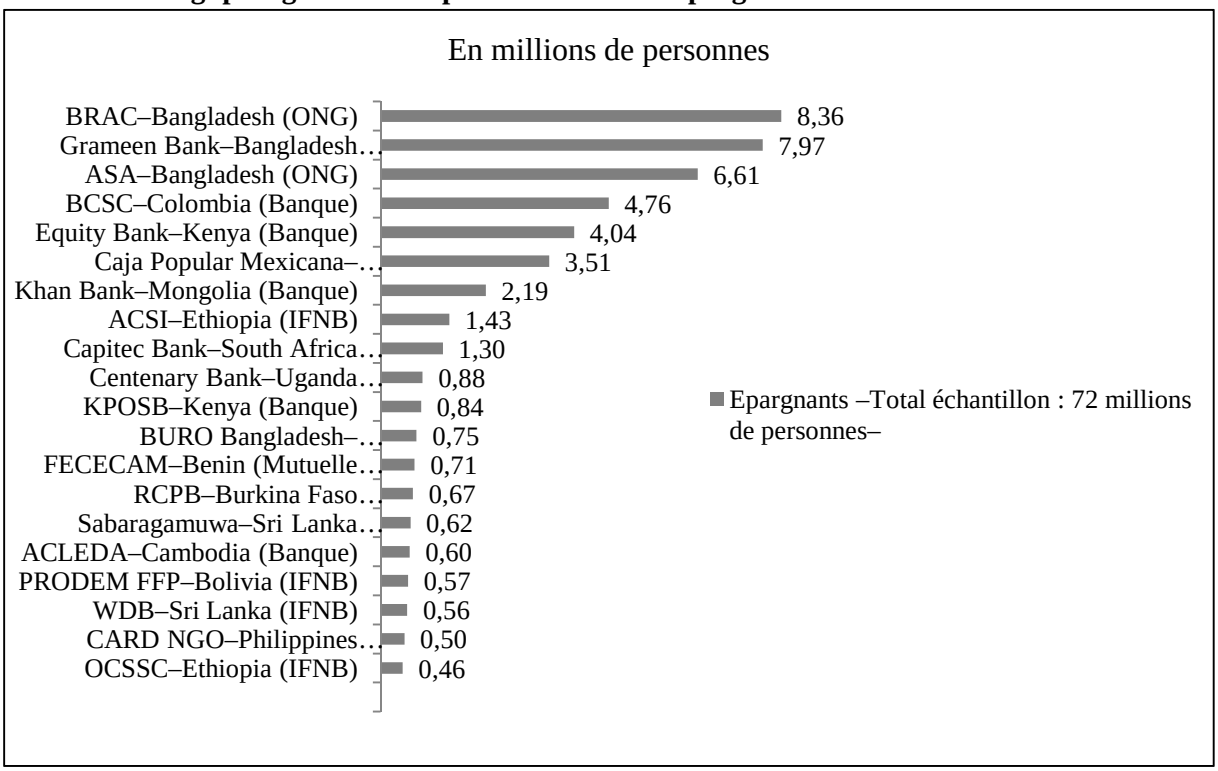
Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 7 : Vingt plus grandes Imf par le volume des dépôts en 2009



Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 8 : Vingt plus grandes Imf par le nombre des épargnants en 2009



Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 9 : Distribution de l'autosuffisance opérationnelle en 2009

	AsO (en %)					
	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
ASS	128,52	130,05	132,86	111,77	102,71	123,81
ALC	112,55		117,26	94,27	116,32	111,95
AEP	82,88	120,48	116,51	109,75	117,15	90,34
AS	102,07	112,51	141,04	114,57	127,09	129,23
EEAC	112,74		102,84	112,50	101,79	110,68
MOAN			127,07		122,07	122,40
Moyenne	108,87	119,48	123,64	100,57	120,41	113,69

* moyennes pondérées par l'actif.

Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 10 : Indicateurs de tendance centrale et de dispersion par zone géographique en 2009

		AEP	ALC	AS	ASS	EEAC	MOAN	Total
Prêt par tête (en $)	Moyenne	457,49	1599,32	184,15	712,36	3194,51	628,36	1322,76
	Ecart-type	429,54	4205,3	180,77	1151,2	3283,82	632,06	2963
	Minimum	41	91	63	41	213	65	41
	1er décile	93	235	92,5	88	518	122	116
	1er quartile	125	408	114	166	1061	193,5	189
	Médiane	258,5	907,5	144	387	2110	336,5	518
	3ème quartile	612	1926	187	860	4328	952,5	1384
	9ème décile	1095	3012	266	1422	6928	1742	3012
	Maximum	2170	64087	1778	9262	19075	2450	64087
Part des emprunteurs femmes	Moyenne	0,67	0,64	0,86	0,62	0,45	0,69	0,65
	Ecart-type	0,32	0,21	0,22	0,26	0,22	0,23	0,27
	Minimum	0,01	0,02	0,2	0,01	0,07	0,2	0,01
	1er décile	0,16	0,4	0,46	0,28	0,21	0,41	0,28
	1er quartile	0,4	0,47	0,84	0,39	0,28	0,52	0,43
	Médiane	0,78	0,63	0,98	0,64	0,4	0,68	0,65
	3ème quartile	0,99	0,79	1	0,83	0,56	0,94	0,91
	9ème décile	1	0,95	1	0,99	0,74	1	1
	Maximum	1	1	1	1	1	1	1
Rendement sur l'actif (RoA)	Moyenne	0,03	0	-0,01	-0,02	0,01	0,04	0
	Ecart-type	0,04	0,09	0,1	0,11	0,06	0,08	0,08
	Minimum	-0,11	-0,68	-0,64	-0,59	-0,23	-0,15	-0,68
	1er décile	0	-0,07	-0,1	-0,13	-0,04	-0,07	-0,07
	1er quartile	0,01	0	0	-0,04	-0,02	0	-0,01
	Médiane	0,02	0,01	0,01	0	0,01	0,04	0,01
	3ème quartile	0,05	0,04	0,03	0,03	0,03	0,08	0,04
	9ème décile	0,08	0,07	0,05	0,07	0,08	0,11	0,07
	Maximum	0,14	0,19	0,09	0,18	0,18	0,23	0,23
Autosuffisance opérationnelle (ASO)	Moyenne	1,18	1,1	1,06	1,02	1,14	1,37	1,11
	Ecart-type	0,21	0,36	0,34	0,3	0,38	0,67	0,37
	Minimum	0,59	0,18	-0,08	0,28	0,49	0,51	-0,08
	1er décile	0,99	0,8	0,6	0,63	0,81	0,77	0,76
	1er quartile	1,05	1	0,99	0,86	0,94	1	0,97
	Médiane	1,12	1,08	1,1	1,02	1,07	1,24	1,09
	3ème quartile	1,29	1,19	1,25	1,21	1,24	1,53	1,23
	9ème décile	1,44	1,34	1,45	1,31	1,49	2,19	1,43
	Maximum	1,87	5,5	1,83	2,04	3,6	3,88	5,5
Portefeuille en	Moyenne	0,08	0,08	0,08	0,11	0,08	0,06	0,08

risque (PaR)	Ecart-type	0,1	0,07	0,15	0,12	0,1	0,08	0,1
	Minimum	0	0	0	0	0	0	0
	1er décile	0	0,02	0	0,02	0,01	0	0,01
	1er quartile	0,01	0,03	0,01	0,03	0,02	0,01	0,02
	Médiane	0,04	0,05	0,03	0,06	0,05	0,03	0,05
	3ème quartile	0,11	0,1	0,08	0,13	0,11	0,08	0,1
	9ème décile	0,18	0,16	0,22	0,22	0,22	0,15	0,19
	Maximum	0,49	0,47	0,95	0,7	0,57	0,37	0,95
Taux de radiation des créances	Moyenne	0,01	0,03	0,02	0,03	0,02	0,04	0,03
	Ecart-type	0,03	0,05	0,12	0,05	0,03	0,08	0,07
	Minimum	0	0	0	0	0	0	0
	1er décile	0	0	0	0	0	0	0
	1er quartile	0	0	0	0	0	0	0
	Médiane	0	0,02	0	0,01	0,01	0	0,01
	3ème quartile	0,01	0,04	0,01	0,04	0,03	0,03	0,03
	9ème décile	0,06	0,07	0,03	0,07	0,06	0,1	0,06
	Maximum	0,13	0,56	1,27	0,27	0,2	0,31	1,27

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 11 : Indicateurs de tendance centrale et de dispersion par statut juridique en 2009

		Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives.	ONGs	Total
Prêt par tête (en $)	Moyenne	2845,02	619,87	1397,03	2241,7	769,77	1322,76
	Ecart-type	2737,62	413,76	2192,11	2363,32	3697,88	2963
	Minimum	112	136	57	73	41	41
	1er décile	258	211	139,5	388	95,5	116
	1er quartile	770	259	220	906	128	189
	Médiane	2091	557	669,5	1593	241,5	518
	3ème quartile	3658	898	1531	2521	566	1384
	9ème décile	6739	1199	3058,5	4961	1290	3012
	Maximum	11964	1727	19075	15594	64087	64087
Part des emprunteurs femmes	Moyenne	0,52	0,44	0,62	0,46	0,76	0,65
	Ecart-type	0,24	0,29	0,26	0,21	0,23	0,27
	Minimum	0,19	0,02	0,04	0,02	0,01	0,01
	1er décile	0,26	0,11	0,28	0,22	0,42	0,28
	1er quartile	0,37	0,23	0,42	0,3	0,62	0,43
	Médiane	0,48	0,35	0,62	0,42	0,82	0,65
	3ème quartile	0,65	0,59	0,86	0,58	0,98	0,91
	9ème décile	0,98	0,92	1	0,74	1	1

	Maximum	1	1	1	1	1	1
Rendement sur l'actif (RoA)	Moyenne	0	0,03	0	0,01	0	0
	Ecart-type	0,05	0,03	0,08	0,04	0,11	0,08
	Minimum	-0,2	-0,06	-0,52	-0,25	-0,68	-0,68
	1er décile	-0,05	0	-0,07	-0,02	-0,1	-0,07
	1er quartile	-0,02	0,01	-0,01	0	-0,01	-0,01
	Médiane	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02	0,01
	3ème quartile	0,02	0,04	0,04	0,03	0,05	0,04
	9ème décile	0,05	0,06	0,07	0,05	0,09	0,07
	Maximum	0,17	0,1	0,19	0,12	0,23	0,23
Autosuffisance opérationnelle (ASO)	Moyenne	1,05	1,2	1,09	1,14	1,13	1,11
	Ecart-type	0,22	0,17	0,32	0,28	0,46	0,37
	Minimum	0,62	0,6	-0,08	0,48	0,12	-0,08
	1er décile	0,76	1,02	0,74	0,9	0,72	0,76
	1er quartile	0,88	1,1	0,96	1,01	0,94	0,97
	Médiane	1,05	1,17	1,08	1,08	1,09	1,09
	3ème quartile	1,15	1,35	1,21	1,25	1,24	1,23
	9ème décile	1,31	1,42	1,39	1,39	1,48	1,43
	Maximum	1,68	1,48	3,6	2,42	5,5	5,5
Portefeuille en risque (PaR)	Moyenne	0,08	0,13	0,08	0,08	0,08	0,08
	Ecart-type	0,07	0,1	0,1	0,09	0,11	0,1
	Minimum	0	0	0	0	0	0
	1er décile	0,01	0,03	0,01	0,01	0	0,01
	1er quartile	0,02	0,06	0,02	0,02	0,02	0,02
	Médiane	0,06	0,1	0,05	0,05	0,04	0,05
	3ème quartile	0,12	0,17	0,1	0,1	0,09	0,1
	9ème décile	0,15	0,2	0,2	0,17	0,18	0,19
	Maximum	0,41	0,42	0,67	0,49	0,95	0,95
Taux de radiation des créances	Moyenne	0,02	0,01	0,03	0,01	0,03	0,03
	Ecart-type	0,03	0,01	0,09	0,02	0,06	0,07
	Minimum	0	0	0	0	0	0
	1er décile	0	0	0	0	0	0
	1er quartile	0	0	0	0	0	0
	Médiane	0,01	0,01	0,01	0	0,01	0,01
	3ème quartile	0,03	0,01	0,03	0,01	0,03	0,03
	9ème décile	0,05	0,02	0,07	0,04	0,06	0,06
	Maximum	0,13	0,06	1,27	0,15	0,56	1,27

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 12-a : Ecarts-type des indicateurs de performances financière et sociale par région (2000-2009)

	écart-type de la part des emprunteurs femmes pondéré par le nombre des emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,256	0,262	0,287	0,257	0,289	0,254	0,251	0,227	0,234	0,251
ALC	0,214	0,201	0,206	0,227	0,194	0,185	0,185	0,202	0,208	0,211
AEP	0,189	0,145	0,204	0,164	0,177	0,181	0,179	0,146	0,250	0,240
AS	0,124	0,185	0,150	0,157	0,142	0,136	0,152	0,159	0,133	0,131
EEAC	0,348	0,297	0,290	0,272	0,249	0,254	0,246	0,240	0,224	0,227
MOAN	0,351	0,303	0,306	0,250	0,205	0,189	0,202	0,158	0,202	0,198
Total	0,205	0,262	0,247	0,255	0,248	0,239	0,227	0,225	0,257	0,213
	écart-type du prêt moyen pondéré par le nombre d'emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	183,55	301,56	362,65	435,66	347,94	330,97	332,27	407,07	475,33	531,09
ALC	535,84	417,74	464,56	478,87	649,42	811,57	922,03	1098,58	1114,96	1353,13
AEP	104,83	102,29	96,60	92,05	101,75	123,65	162,33	252,57	307,22	327,18
AS	13,70	14,12	28,88	35,77	44,84	46,41	53,71	67,23	59,58	61,36
EEAC	640,73	1013,77	1905,79	2116,16	2302,33	1946,98	3325,33	4031,63	4396,54	2515,89
MOAN	278,73	180,56	192,18	242,97	249,43	248,32	245,11	268,37	290,51	347,57
Total	294,57	387,05	474,73	553,98	647,03	648,59	920,30	1141,38	1199,24	932,15
	écart-type de l'autosuffisance opérationnelle pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,422	0,434	0,424	0,330	0,372	0,341	0,345	0,320	0,326	0,281
ALC	0,306	0,220	0,426	0,347	0,179	0,213	0,201	0,189	0,181	0,190
AEP	0,205	0,187	0,146	0,269	0,349	0,336	0,381	0,325	0,270	0,205
AS	0,317	0,466	0,499	0,618	0,640	0,504	0,457	0,349	0,268	0,264
EEAC	0,681	0,531	0,307	0,786	0,225	0,229	0,185	0,246	0,178	0,205
MOAN	0,353	0,283	0,413	0,340	0,324	0,309	4,604	0,399	4,031	0,483
Total	0,436	0,430	0,409	0,565	0,382	0,335	0,817	0,282	0,713	0,255
	écart-type du rendement de l'actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,005	0,019	0,016	0,012	0,017	0,012	0,013	0,007	0,002	0,007
ALC	0,001	0,004	0,005	0,008	0,001	0,000	0,009	0,006	0,009	0,019
AEP	0,029	0,009	0,007	0,003	0,063	0,062	0,050	0,045	0,041	0,043
AS	0,024	0,040	0,072	0,008	0,007	0,005	0,008	0,022	0,021	0,007
EEAC	0,005	0,007	0,016	0,016	0,017	0,017	0,015	0,015	0,018	0,030
MOAN	0,034	0,018	0,018	0,004	0,013	0,004	0,010	0,010	0,015	0,018
Total	0,079	0,059	0,054	0,051	0,050	0,050	0,052	0,047	0,044	0,042
	écart type des produits financiers/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,129	0,099	0,093	0,092	0,091	0,187	0,161	0,153	0,163	0,140
ALC	0,160	0,131	0,140	0,122	0,117	0,123	0,119	0,146	0,143	0,123
AEP	0,047	0,056	0,070	0,059	0,102	0,110	0,119	0,099	0,099	0,092
AS	0,032	0,034	0,032	0,055	0,058	0,055	0,052	0,046	0,049	0,049

EEAC	0,105	0,111	0,107	0,086	0,074	0,066	0,068	0,062	0,069	0,062
MOAN	0,066	0,075	0,090	0,094	0,088	0,070	0,064	0,059	0,060	0,060
Total	0,141	0,136	0,138	0,113	0,108	0,125	0,113	0,121	0,123	0,112
	écart-type des charges d'explotation/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,129	0,120	0,091	0,096	0,094	0,130	0,106	0,099	0,094	0,079
ALC	0,089	0,070	0,065	0,061	0,070	0,068	0,070	0,090	0,095	0,074
AEP	0,047	0,061	0,066	0,058	0,065	0,068	0,080	0,070	0,059	0,056
AS	0,034	0,043	0,036	0,032	0,048	0,056	0,057	0,055	0,042	0,036
EEAC	0,080	0,083	0,065	0,060	0,050	0,044	0,041	0,037	0,039	0,037
MOAN	0,118	0,098	0,083	0,073	0,062	0,046	0,041	0,038	0,040	0,051
Total	0,090	0,092	0,077	0,070	0,069	0,076	0,072	0,077	0,076	0,065
	écart-type des charges financières/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,018	0,013	0,013	0,014	0,015	0,016	0,016	0,023	0,031	0,037
ALC	0,044	0,026	0,075	0,026	0,031	0,042	0,045	0,040	0,026	0,040
AEP	0,019	0,025	0,014	0,022	0,010	0,011	0,013	0,015	0,022	0,026
AS	0,006	0,019	0,022	0,020	0,024	0,020	0,022	0,024	0,026	0,023
EEAC	0,033	0,016	0,033	0,022	0,026	0,025	0,023	0,025	0,025	0,025
MOAN	0,017	0,016	0,016	0,011	0,013	0,017	0,013	0,014	0,021	0,019
Total	0,046	0,036	0,058	0,029	0,028	0,034	0,035	0,033	0,030	0,037
	écart-type des provisions pour créances douteuses/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,011	0,007	0,010	0,015	0,023	0,028	0,037	0,029	0,038	0,029
ALC	0,027	0,017	0,025	0,029	0,021	0,016	0,026	0,026	0,031	0,035
AEP	0,020	0,023	0,032	0,018	0,008	0,009	0,010	0,011	0,008	0,008
AS	0,005	0,006	0,007	0,009	0,016	0,016	0,011	0,012	0,028	0,011
EEAC	0,028	0,016	0,010	0,006	0,010	0,008	0,007	0,010	0,012	0,031
MOAN	0,007	0,011	0,016	0,012	0,010	0,024	0,037	0,021	0,047	0,038
Total	0,024	0,018	0,022	0,020	0,018	0,017	0,023	0,022	0,028	0,031
	écart-type du portefeuille en risque pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,040	0,059	0,039	0,090	0,098	0,098	0,057	0,048	0,080	0,098
ALC	0,038	0,037	0,033	0,051	0,033	0,091	0,048	0,050	0,053	0,053
AEP	0,037	0,052	0,047	0,061	0,048	0,054	0,042	0,034	0,078	0,058
AS	0,032	0,037	0,083	0,055	0,046	0,046	0,043	0,038	0,049	0,065
EEAC	0,040	0,016	0,031	0,053	0,043	0,044	0,021	0,018	0,031	0,064
MOAN	0,025	0,054	0,093	0,062	0,056	0,046	0,118	0,061	0,042	0,042
Total	0,038	0,043	0,062	0,061	0,051	0,080	0,050	0,045	0,055	0,066
	écart-type du taux de radiation des créances pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ASS	0,013	0,015	0,014	0,014	0,025	0,042	0,066	0,042	0,024	0,018
ALC	0,022	0,036	0,014	0,017	0,033	0,021	0,042	0,039	0,040	0,045
AEP	0,018	0,029	0,036	0,020	0,027	0,016	0,011	0,023	0,009	0,017

AS	0,009	0,005	0,006	0,022	0,025	0,020	0,015	0,014	0,010	0,012
EEAC	0,017	0,035	0,011	0,007	0,012	0,014	0,008	0,010	0,010	0,025
MOAN	0,004	0,020	0,026	0,014	0,018	0,019	0,008	0,027	0,048	0,064
Total	0,018	0,033	0,017	0,017	0,028	0,023	0,035	0,030	0,031	0,037

Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 12-b : Ecarts-type des indicateurs de performances financière et sociale par statut juridique (2000-2009)

	écart type PEF par statut panorama									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,219	0,221	0,205	0,201	0,201	0,247	0,237	0,224	0,288	0,232
Banques rurales	0,000	0,000	0,129	0,209	0,252	0,301	0,280	0,221	0,318	0,334
IFNBs	0,230	0,269	0,274	0,277	0,303	0,292	0,277	0,274	0,243	0,216
Mutuelles / Coopératives	0,146	0,153	0,163	0,221	0,232	0,264	0,232	0,221	0,210	0,206
ONGs	0,107	0,227	0,197	0,188	0,146	0,139	0,157	0,162	0,168	0,159
Total	0,205	0,262	0,247	0,255	0,248	0,239	0,227	0,225	0,257	0,213
	écart-type du prêt moyen pondéré par le nombre d'emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	583,14	548,25	805,76	768,32	908,83	887,77	1399,83	1795,37	2003,68	1404,11
Banques rurales	164,54	0,00	63,40	241,57	204,98	212,92	289,96	344,57	335,43	379,95
IFNBs	307,89	417,43	454,47	537,67	543,54	548,77	669,09	823,10	678,96	623,86
Mutuelles / Coopératives	145,32	304,60	335,09	374,87	610,99	700,63	865,41	984,37	924,22	1099,27
ONGs	146,68	211,85	148,29	170,52	255,35	241,56	272,99	337,26	337,92	381,80
Total	294,57	387,05	474,73	553,98	647,03	648,59	920,30	1141,38	1199,24	932,15
	écart-type de l'autosuffisance opérationnelle pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,497	0,423	0,251	0,263	0,289	0,258	0,250	0,233	0,224	0,228
Banques rurales	0,060	0,011	0,107	0,192	0,159	0,167	0,169	0,183	0,144	0,143
IFNBs	0,290	0,218	0,431	0,955	0,371	0,339	0,310	0,338	0,259	0,252
Mutuelles / Coopératives	0,553	0,614	0,431	0,296	0,199	0,218	0,172	0,147	0,135	0,163
ONGs	0,393	0,468	0,588	0,588	0,596	0,501	2,093	0,376	1,868	0,322
Total	0,436	0,430	0,409	0,565	0,382	0,335	0,817	0,282	0,713	0,255
	écart-type du rendement de l'actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,088	0,042	0,044	0,035	0,038	0,045	0,047	0,037	0,038	0,038
Banques rurales	0,000	0,007	0,027	0,016	0,021	0,024	0,025	0,028	0,016	0,019
IFNBs	0,066	0,076	0,045	0,051	0,049	0,046	0,054	0,055	0,050	0,039

Mutuelles / Coopératives	0,064	0,041	0,036	0,034	0,026	0,026	0,028	0,022	0,018	0,025
ONGs	0,072	0,069	0,074	0,070	0,079	0,073	0,071	0,071	0,061	0,060
Total	0,079	0,059	0,054	0,051	0,050	0,050	0,052	0,047	0,044	0,042
	écart type des produits financiers/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,141	0,162	0,146	0,121	0,113	0,149	0,126	0,113	0,112	0,113
Banques rurales	0,000	0,071	0,070	0,079	0,079	0,075	0,071	0,075	0,078	0,072
IFNBs	0,174	0,098	0,131	0,107	0,101	0,097	0,104	0,157	0,152	0,115
Mutuelles / Coopératives	0,080	0,027	0,051	0,040	0,036	0,037	0,034	0,040	0,040	0,033
ONGs	0,093	0,095	0,107	0,086	0,095	0,094	0,090	0,087	0,094	0,091
Total	0,141	0,136	0,138	0,113	0,108	0,125	0,113	0,121	0,123	0,112
	écart-type des charges d'explotation/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,073	0,086	0,072	0,057	0,055	0,076	0,065	0,059	0,056	0,046
Banques rurales	0,000	0,076	0,039	0,079	0,058	0,049	0,049	0,058	0,067	0,063
IFNBs	0,097	0,085	0,066	0,083	0,075	0,078	0,086	0,107	0,106	0,084
Mutuelles / Coopératives	0,033	0,036	0,033	0,030	0,025	0,024	0,025	0,027	0,030	0,026
ONGs	0,094	0,108	0,097	0,082	0,103	0,089	0,086	0,085	0,085	0,086
Total	0,090	0,092	0,077	0,070	0,069	0,076	0,072	0,077	0,076	0,065
	écart-type des charges financières/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,032	0,034	0,035	0,027	0,028	0,040	0,041	0,036	0,030	0,044
Banques rurales	0,000	0,011	0,002	0,022	0,016	0,019	0,021	0,026	0,025	0,025
IFNBs	0,062	0,039	0,097	0,031	0,029	0,024	0,024	0,027	0,027	0,024
Mutuelles / Coopératives	0,007	0,026	0,022	0,021	0,021	0,024	0,025	0,027	0,028	0,023
ONGs	0,025	0,031	0,033	0,024	0,031	0,026	0,025	0,028	0,029	0,024
Total	0,046	0,036	0,058	0,029	0,028	0,034	0,035	0,033	0,030	0,037
	écart-type des provisions pour créances douteuses/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,019	0,019	0,017	0,010	0,010	0,015	0,023	0,016	0,022	0,023
Banques rurales	0,000	0,001	0,002	0,005	0,010	0,015	0,010	0,010	0,011	0,008
IFNBs	0,036	0,020	0,029	0,033	0,026	0,022	0,026	0,035	0,037	0,046
Mutuelles / Coopératives	0,006	0,011	0,014	0,018	0,014	0,010	0,015	0,008	0,010	0,016
ONGs	0,011	0,013	0,017	0,015	0,022	0,019	0,028	0,023	0,037	0,028
Total	0,024	0,018	0,022	0,020	0,018	0,017	0,023	0,022	0,028	0,031

	écart-type du portefeuille en risque pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,035	0,035	0,066	0,061	0,039	0,052	0,038	0,028	0,044	0,056
Banques rurales	0,000	0,072	0,042	0,046	0,061	0,055	0,075	0,072	0,126	0,066
IFNBs	0,044	0,039	0,039	0,053	0,067	0,053	0,044	0,042	0,061	0,066
Mutuelles / Coopératives	0,046	0,063	0,045	0,032	0,021	0,099	0,046	0,052	0,055	0,069
ONGs	0,033	0,047	0,064	0,074	0,052	0,053	0,064	0,052	0,057	0,078
Total	0,038	0,043	0,062	0,061	0,051	0,080	0,050	0,045	0,055	0,066
	écart-type du taux de radiation des créances pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,009	0,039	0,013	0,019	0,017	0,023	0,046	0,032	0,027	0,020
Banques rurales		0,000	0,006	0,010	0,011	0,007	0,006	0,008	0,010	0,011
IFNBs	0,030	0,023	0,018	0,016	0,037	0,027	0,028	0,033	0,041	0,055
Mutuelles / Coopératives	0,006	0,013	0,008	0,013	0,018	0,022	0,012	0,015	0,012	0,013
ONGs	0,017	0,020	0,021	0,016	0,033	0,016	0,014	0,025	0,030	0,038
Total	0,018	0,033	0,017	0,017	0,028	0,023	0,035	0,030	0,031	0,037

Source : MIX, calculs de l'auteur

Annexe 13-a : Effet de l'année 2009 par rapport à la moyenne de 2000-2009 par région*

		ASS	ALC	AEP	AS	EEAC	MOAN	Moyenne
Part des femmes emprunteurs (%)	2000-2008	52,68	63,72	75,98	92,15	53,05	65,56	79,11
	2009	61,77	66,50	82,65	92,45	45,15	63,60	84,14
	Ecart	**9,09**	**2,78**	**6,68**	**0,29**	**-7,90**	**-1,96**	**5,03**
Prêt moyen (en $)	2000-2008	290,38	870,60	225,66	83,61	1994,60	304,30	322,68
	2009	537,56	1382,11	459,14	148,48	2710,41	440,73	505,55
	Ecart	**247,18**	**511,51**	**233,48**	**64,86**	**715,81**	**136,43**	**182,87**
Prêt par tête/RNB par habitant (en %)	2000-2008	40,58	19,55	14,92	13,48	56,43	19,02	20,07
	2009	47,79	19,74	14,37	13,80	37,05	19,66	17,08
	Ecart	**7,21**	**0,19**	**-0,55**	**0,32**	**-19,38**	**0,64**	**-2,99**
Rendement de l'actif (en %)	2000-2008	2,85	3,72	1,10	4,79	2,50	3,41	3,11
	2009	3,17	2,01	-0,43	3,24	0,86	2,07	1,85
	Ecart	**0,31**	**-1,71**	**-1,54**	**-1,55**	**-1,63**	**-1,34**	**-1,26**
Autosuffisance opérationnelle (en %)	2000-2008	123,41	120,35	93,33	133,95	133,48	136,75	122,32
	2009	123,81	111,95	90,34	129,23	110,68	122,40	113,69
	Ecart	**0,40**	**-8,40**	**-2,99**	**-4,72**	**-22,80**	**-14,35**	**-8,63**
Portefeuille en risque (en %)	2000-2008	6,68	5,77	3,59	4,88	1,88	3,47	4,83
	2009	12,51	8,00	4,12	3,54	7,58	5,24	7,17
	Ecart	**5,83**	**2,23**	**0,53**	**-1,34**	**5,70**	**1,77**	**2,35**
Taux de radiation	2000-2008	1,94	2,04	1,50	1,23	0,97	0,82	1,58

des créances (en %)	2009	1,55	3,40	0,79	0,71	1,74	4,86	2,37
	Ecart	**-0,40**	**1,37**	**-0,70**	**-0,52**	**0,77**	**4,04**	**0,79**

* part des emprunteurs femmes et prêt moyen pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, RNB par habitant pondéré par la population, rendement de l'actif et autosuffisance financière pondérés par l'actif, part du portefeuille en risque et taux de radiation pondérés par l'encours brut de prêts.

Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur

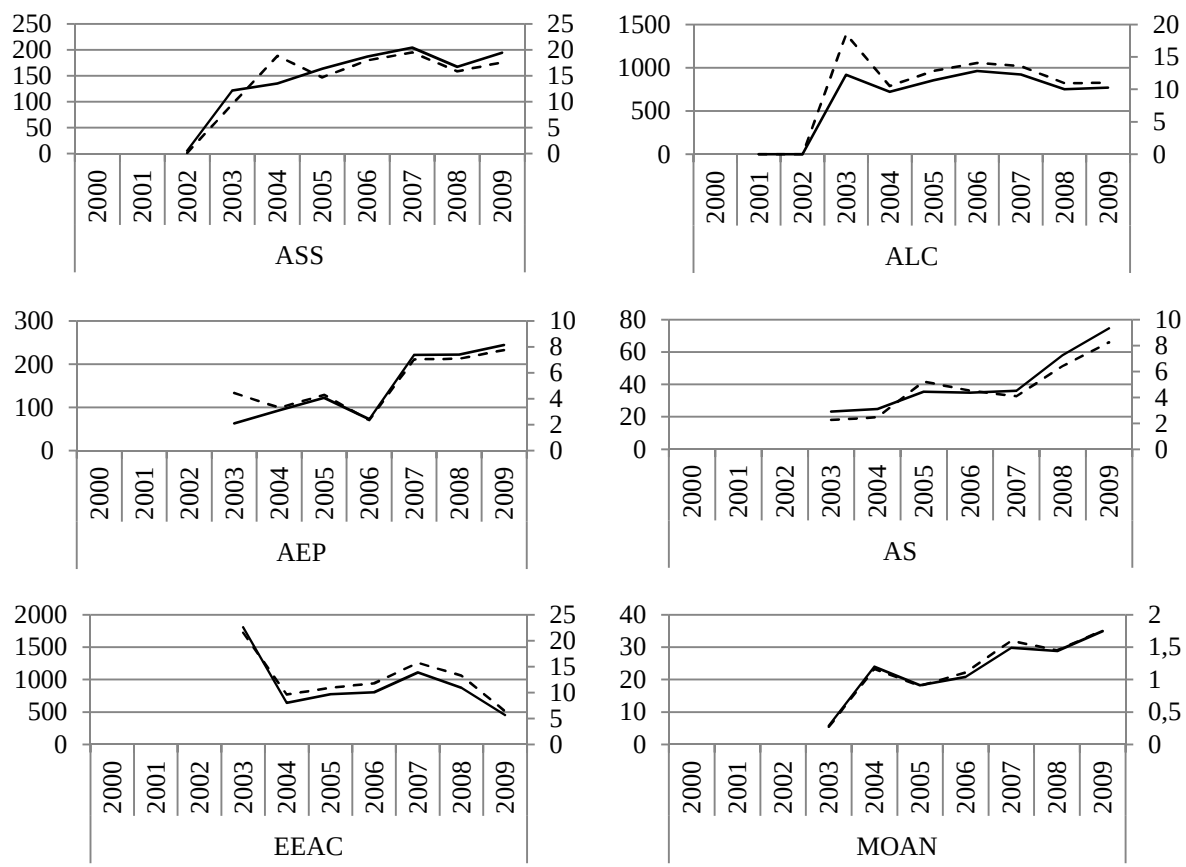
Annexe 13-b : Effet de l'année 2009 par rapport à la moyenne de 2000-2009 par statut juridique*

		Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Part des femmes emprunteurs (%)	2000-2008	74,89	75,82	67,13	43,50	87,63	79,11
	2009	82,00	61,63	85,98	48,15	86,67	84,14
	Ecart	**7,12**	**-14,19**	**18,85**	**4,65**	**-0,96**	**5,03**
Prêt moyen (en $)	2000-2008	580,99	310,19	365,00	835,00	125,56	322,68
	2009	930,93	421,56	386,23	1655,00	201,51	505,55
	Ecart	**349,94**	**111,37**	**21,22**	**820,00**	**75,95**	**182,87**
Prêt par tête/RNB par habitant (en %)	2000-2008	26,84	35,06	26,62	48,67	8,19	20,07
	2009	34,24	31,55	15,43	61,74	6,90	17,08
	Ecart	**7,40**	**-3,51**	**-11,20**	**13,07**	**-1,29**	**-2,99**
Rendement de l'actif (en %)	2000-2008	2,44	2,63	3,33	3,24	5,11	3,11
	2009	1,49	2,30	2,76	-0,39	2,82	1,85
	Ecart	**-0,95**	**-0,32**	**-0,57**	**-3,64**	**-2,30**	**-1,26**
Autosuffisance opérationnelle (en %)	2000-2008	117,17	119,32	125,88	117,23	138,16	122,32
	2009	108,87	119,48	123,64	100,57	120,41	113,69
	Ecart	**-8,31**	**0,16**	**-2,25**	**-16,66**	**-17,75**	**-8,63**
Portefeuille en risque (en %)	2000-2008	4,30	8,96	4,86	8,00	4,13	4,83
	2009	8,01	9,90	5,56	9,93	6,37	7,17
	Ecart	**3,71**	**0,94**	**0,70**	**1,94**	**2,25**	**2,35**
Taux de radiation des créances (en %)	2000-2008	1,70	0,49	1,90	1,02	1,17	1,58
	2009	1,89	0,83	3,10	2,14	2,53	2,37
	Ecart	**0,18**	**0,34**	**1,20**	**1,12**	**1,36**	**0,79**

* part des emprunteurs femmes et prêt moyen pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, RNB par habitant pondéré par la population, rendement de l'actif et autosuffisance financière pondérés par l'actif, part du portefeuille en risque et taux de radiation pondérés par l'encours brut de prêts.

Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur

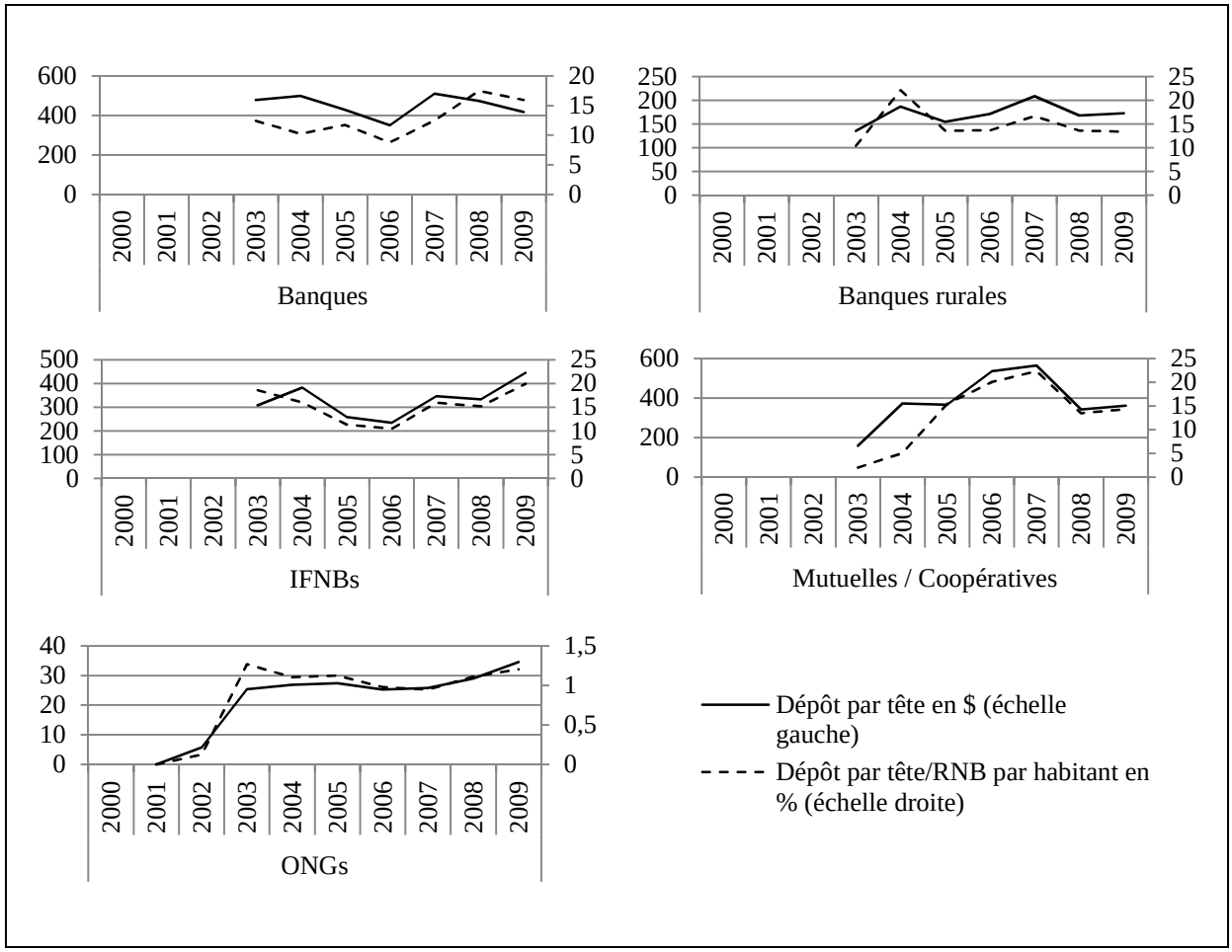
Annexe 14a : Indicateurs d'épargne par région (2000-2009)*



* Dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant pondéré par la population.

Source : Banque mondiale, MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 14b : Indicateurs d'épargne (2000-2009)*



* Dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant pondéré par la population.

Source : Banque mondiale, MIX, calculs de l'auteur.

CHAPITRE 3 : LA MICROFINANCE EN AFRIQUE SUBSAHARIENNE (2000-2009)

Résumé – *Le papier propose une évaluation des performances financières et sociales dans un panel de 145 Imf de l'Afrique Subsaharienne (ASS). Une analyse des déterminants de ces indicateurs est également exposée. On note que les Imf de l'ASS favorisent de plus en plus l'épargne qui leur permet de financer à moindre coût leur activité. Par ailleurs, on observe une forte concentration du secteur à l'échelle institutionnelle et régionale. Pour ce qui concerne le nombre des clients et le volume d'activité, les banques et institutions financières non bancaires (IFNBs) semblent les plus dynamiques. En termes de performance sociale, le secteur paraît hétérogène : les banques et les mutuelles/coopératives ciblent des agents relativement aisés ; les ONGs se tournent plutôt vers les agents moins nantis tandis que les IFNBs s'adressent au segment intermédiaire. Enfin, les Imf de l'Afrique Subsaharienne sont globalement autonomes mais peu rentables.*

Introduction

La microfinance connaît un développement spectaculaire en Afrique Subsaharienne (ASS) : on note un taux de croissance annuel moyen de 50 % du portefeuille brut de prêts entre 2000 et 2009 [1]. Aussi, la plupart des pays de l'ASS [2] ont adopté une législation ou des réglementations adaptées aux Imf. L'objectif étant d'encadrer la croissance du secteur tout en protégeant les bénéficiaires (*Microfinance Information eXchange*, MIX, 2011).

Dans la littérature traitant de la microfinance, quelques travaux ont été consacrés à l'étude comparative des performances financière et sociale des Imf selon leur statut juridique (Mersland et Strøm, 2008 ; Mersland, 2009 ; Hartaska et Nadolnyak, 2007) et leur zone géographique (Cull et al., 2007) [3]. Cependant très peu de travaux ont été consacrés à l'étude des Imf de l'ASS. Les travaux de Lafourcade et al. (2005), et Tchuigoua (2011) font figure d'exception. Le premier propose une étude descriptive des performances des Imf de l'ASS selon leur statut juridique et leur zone géographique ; le second analyse les performances des Imf subsahariennes selon leur statut juridique.

Lafourcade et al. (2005) [4] trouvent que les performances financière et sociale des Imf de l'ASS varient en fonction de la région et de la forme institutionnelle : (i) les Imf de l'Afrique de l'Est affichent la meilleure étendue alors que celles de l'Afrique Australe réalisent la meilleure profondeur ; (ii) bien que les Imf non réglementées affichent la plus faible étendue, elles réalisent la meilleure profondeur avec d'une part, la participation féminine la plus élevée, de l'autre, les prêts moyens les plus faibles ; (iii) les Imf de l'Afrique de l'Est sont les plus rentables. Celles de l'Afrique de l'Ouest génèrent également des rendements positifs tandis que les Imf de l'Afrique Centrale, l'Afrique Australe et l'Océan Indien génèrent des rendements négatifs. Les Imf réglementées et les mutuelles/coopératives sont plus

1 Sur l'échantillon de 145 Imf étudié dans ce chapitre. Voir également le chapitre précédent.

2 La majorité des pays de l'ASS ont adopté des lois spécialisées ou des législations plus générales afférentes aux banques ou aux IFNBs et qui incluent la microfinance. Certains d'entre eux ont entamé la révision de leurs réglementations pour s'adapter à l'évolution du secteur : les pays de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) – le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo –, le Burundi, le Rwanda, la République Démocratique du Congo (RDC), l'Ouganda, la Tanzanie, le Kenya et le Nigéria (*Microfinance Information eXchange*, MIX, 2011).

3 Ces papiers sont discutés plus en détail dans les chapitres : « revue de littérature » et « les déterminants des performances financières et sociales des Imf de l'Afrique Subsaharienne ? ».

4 Ils analysent un échantillon de 163 Imf de l'ASS en 2003. Ils montrent que les performances sociale et financière des Imf de l'ASS varient en fonction de la forme institutionnelle et de la zone géographique.

performantes que les ONGs en termes de rentabilité et viabilité ; (iv) les Imf de l'Afrique de l'Ouest et les Imf non réglementées affichent la meilleure qualité du portefeuille.

Tchuigoua (2011) [5] trouve peu de différences entre les ONGs et les sociétés privées en termes de rentabilité, mais que les mutuelles/coopératives sont plus pérennes et plus rentables que les ONGs et les sociétés privées.

Pour ce qui concerne la performance sociale, les sociétés privées affichent plus d'étendue que les ONGs et les mutuelles/coopératives, et il ne trouve pas de différence significative entre les ONGs et les mutuelles/coopératives. En termes de prêt moyen/RNB par habitant, les mutuelles/coopératives sont plus performantes que les sociétés privées et les ONGs, et les sociétés privées sont plus performantes que les ONGs. Il explique cela par le fait que les sociétés privées et les mutuelles/coopératives, autorisées par la réglementation à collecter l'épargne publique, font une large part aux dépôts dans leur structure financière. Ceci accroît leur capacité à investir (octroi de crédit). Toutefois, l'interprétation de cet indicateur, est contraire à celle faite en général dans la littérature. En effet, Tchuigoua (2011) perçoit le prêt moyen/RNB par habitant comme un indicateur de l'intensité des transactions et non pas comme une mesure du bien-être social des clients.

L'hétérogénéité du sous-continent subsaharien, la forte croissance de la microfinance, la percée des banques et des IFNBs ainsi que les bouleversements qui en résultent, poussent à un réexamen des performances des Imf de l'ASS.

Ce chapitre fait suite à celui consacré à la comparaison des Imf dans diverses parties du monde et propose une analyse approfondie de la microfinance en ASS. Il s'appuie sur les données de la plateforme MIX [6] sur un échantillon de 145 Imf de l'ASS entre 2000 et 2009, soit une période plus longue en comparaison avec Lafourcade et al. (2005) et Tchuigoua (2011), respectivement 3 et 4 ans, mais aussi plus originale puisqu'elle couvre la faillite de Lehman brothers. Bien qu'on ne dispose pas de suffisamment de recul pour étudier les effets de la crise actuelle sur les performances des Imf de l'ASS, il serait utile de s'y attarder.

---

5 Il compare les performances financière et sociale de 94 Imf de l'ASS regroupées en trois groupes : sociétés privées, ONGs et mutuelles/coopératives, entre 2001 et 2005. Il opte pour une analyse multivariée de la variance (MANOVA).

6 Le MIX est organisme privé à but non lucratif visant à promouvoir l'échange d'informations au sein du secteur de la microfinance. La mission du MIX est d'aider à créer un marché de la microfinance, en offrant des services de collecte de données, des outils de suivi des performances et des services d'information spécialisés.

En outre, cette étude propose de distinguer les différentes formes institutionnelles composant le groupe des sociétés privées dans Tchuigoua (2011) et les groupes d'Imf réglementés et non réglementées dans Lafourcade et al. (2005). Les IFNBs sont traitées en tant que forme institutionnelle à part entière car bien qu'elles soient des sociétés privées, elles sont mues par une mission sociale plus prononcée en comparaison avec les banques. Par ailleurs, c'est ce statut juridique que choisissent les ONGs désirant intégrer le système financier formel sans abandonner complètement leur mission sociale (Adair et Berguiga, 2010). Les Imf sont également analysées en fonction de leur zone géographique, et une attention particulière est portée à l'interaction entre la zone géographique et le statut juridique.

Les résultats montrent que les performances financière et sociale varient sensiblement en fonction de la zone géographique et de la forme institutionnelle. En particulier, on note une concentration de plus en plus forte du secteur.

Les Imf subsahariennes se distinguent de leurs homologues des autres régions du monde par l'accent mis sur l'accès à l'épargne [7]. Même si les dépôts ne couvrent pas la totalité de l'encours brut de prêts, ils traduisent néanmoins l'engouement suscité par les instruments d'épargne parmi les exclus du système financier formel dans l'ASS (Dupas et Robinson, 2012).

En 2009, le nombre de clients et le volume d'activité ne semblent pas avoir été influencés par la crise. Ceci est dû, en partie, au soutien des bailleurs de fonds qui ont compensé les besoins en liquidités (Forster et al., 2011 ; El-Zoghbi et al., 2011). Toutefois, la détérioration de la qualité du portefeuille (PaR de 12 % en 2009 contre 7 % en moyenne entre 2000 et 2008) et le ralentissement des rendements qui en résulte (3 % en 2009 contre 2,8 % en moyenne entre 2000 et 2008) sont, sans doute, les premiers symptômes de la présence d'obstacles au développement du secteur.

La suite du papier est organisée comme suit. Après la présentation des données dans la première partie, nous étudions dans la deuxième partie la performance sociale des Imf de l'ASS dans ses deux dimensions : étendue et profondeur de portée. La troisième partie est consacrée à l'étude de la performance financière à travers l'analyse de la structure financière, de la rentabilité et de la viabilité ainsi que de la qualité des portefeuilles de prêts.

[7] En 2009, elles comptent 2,5 fois plus d'épargnants que d'emprunteurs actifs en 2009 (18 contre 7,4 millions). Les dépôts collectés ne couvrent pas la totalité de l'encours brut de prêts, 3,6 contre 4 milliards de $ (tableau 4).

I. LES DONNEES

La base de données a été collectée auprès de la plateforme MIX. Celle-ci contient divers indicateurs de performances financières et sociales des prestataires de microfinance de diverses parties du monde. Un échantillon de 145 Imf subsahariennes en a été extrait sur la période 2000-2009 [8].

Les données du MIX sont classées par niveau de qualité : 1 à 5 diamants ; 5 pour les meilleures et 1 pour les moins bonnes. L'unité de mesure est le dollar. Les variables sont brutes et non ajustées des dons et des subventions.

Les institutions ont été sélectionnées en tenant compte de la disponibilité et de la qualité des informations (3 à 5 diamants). La base est complétée par des données macroéconomiques agrégées tirées des bases de données de la Banque mondiale (annexe 11 et 14).

Bien que l'échantillon ne soit pas exhaustif (selon Maes et Reed, 2012 l'ASS compte plus de 1000 Imf en 2012), il offre néanmoins un aperçu de la diversité des Imf et semble représentatif du secteur sur le subcontinent africain. De ce fait, il permet de dégager les tendances qui prédominent en Afrique Subsaharienne.

En Afrique Subsaharienne, le nombre des Imf a été multiplié par 4 en 10 ans (annexes 1 à 3). Ceci est, sans doute, le signe de l'engouement suscité par la microfinance en tant qu'outil d'inclusion financière et catalyseur de développement.

Tableau 1 : Nombre d'Imf par région (2000-2009)

	Nombre d'Imf par sous-région			
Régions	Moyenne (2000-2006)	2007	2008	2009
Afrique Australe	17	24	25	24
(%)	*(17)*	*(15)*	*(16)*	*(17)*
Afrique Centrale	9	15	15	15
(%)	*(7)*	*(9)*	*(9)*	*(10)*
Afrique de l'Est	35	50	48	47
(%)	*(36)*	*(31)*	*(30)*	*(32)*
Afrique de l'Ouest	42	72	71	59
(%)	*(41)*	*(45)*	*(45)*	*(41)*
Total	102	161	159	145
(%)	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*

Entre parenthèses, part dans le total des Imf.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

[8] Les Imf subsahariennes peuvent être classées par région, par pays et par type institutionnel (annexe 1).

Cependant, on note une baisse du nombre des Imf à partir de l'année 2008 (tableaux 1 et 2). La baisse concerne particulièrement les mutuelles/coopératives et les ONGs. Le nombre des Imf de type bancaire stagne alors que celui des IFNBs augmente régulièrement, mais leur poids relatif est resté quasi constant jusqu'en 2008.

La plus forte baisse en fin de période concerne l'Afrique de l'Ouest. Le nombre des Imf de l'Afrique Centrale et de l'Afrique Australe a légèrement augmenté avant de stagner à partir de l'année 2007. L'Afrique Australe et l'Afrique Centrale sont les régions les moins dotées en Imf. Ceci peut être expliqué par une mise en place plus tardive de la microfinance en Afrique Centrale (tableau 2) et peut-être aussi par un niveau de revenu relativement élevé en Afrique Australe (2821 $ en 2009 contre 494, 489 et 979 $, respectivement en Afrique Centrale, Afrique de l'Est et Afrique de l'Ouest, annexe 11). Cette deuxième raison doit être nuancée par le fait que de manière générale, la répartition des revenus est très inégalitaire en Afrique Subsaharienne.

Tableau 2 : Nombre d'Imf par statut juridique (2000-2009)

	Nombre d'Imf par statut juridique			
	Moyenne (2000-2006)	2007	2008	2009
Banques	10	13	13	13
(%)	*(11)*	*(8)*	*(8)*	*(9)*
Banques rurales	5	8	7	5
(%)	*(2)*	*(5)*	*(4)*	*(3)*
IFNBs	33	51	50	49
(%)	*(32)*	*(32)*	*(31)*	*(34)*
Mutuelles / Coopératives	26	41	41	35
(%)	*(24)*	*(25)*	*(26)*	*(24)*
ONGs	31	48	48	43
(%)	*(31)*	*(30)*	*(30)*	*(30)*
Total	102	161	159	145
(%)	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*

Entre parenthèses, part dans le total des Imf.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Cette contraction de la population en fin de période pourrait être expliquée par un problème de collecte de données par le MIX. Toutefois, on peut aussi évoquer un essoufflement de création de nouvelles structures de microfinance à partir de 2008 en raison de l'assèchement des liquidités (Forster et al., 2011 ; El-Zoghbi et al., 2011) et de la prudence

des bailleurs de fonds (publics et privés) dans un contexte d'incertitude généralisée liée à la crise [9].

L'Afrique de l'Ouest et l'Afrique de l'Est constituent 73 % de la population des Imf en 2009 (respectivement 59 et 47 Imf, tableau 3) contre 16 et 10 % respectivement pour l'Afrique Australe et l'Afrique Centrale.

Tableau 3 : Distribution des Imf par région et par statut juridique en 2009

Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Afrique Australe	5		8	5	6	24
(%)	*(3,5)*		*(5)*	*(3,5)*	*(4)*	*(16)*
Afrique Centrale	1		5	5	4	15
(%)	*(1)*		*(3,5)*	*(3,5)*	*(3)*	*(10)*
Afrique de l'Est	6		28	3	10	47
(%)	*(4)*		*(19)*	*(2)*	*(7)*	*(32)*
Afrique de l'Ouest	1	5	8	22	23	59
(%)	*(1)*	*(3,5)*	*(5,5)*	*(15)*	*(16)*	*(41)*
Total	13	5	49	35	43	145
(%)	*(9)*	*(3)*	*(34)*	*(24)*	*(30)*	*(100)*

Entre parenthèses, part dans le total des Imf.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Les IFNBs et les ONGs sont les formes les plus répandues d'Imf, soit 54 % de l'échantillon (tableau 2).

En Afrique de l'Ouest, les ONGs et les mutuelles/coopératives sont les Imf les plus représentées alors qu'en Afrique de l'Est, les IFNBs prédominent. L'Afrique Australe et l'Afrique de l'Ouest regroupent en parts égales la quasi-totalité des Imf de type bancaire de l'échantillon, soit 13 Imf au total.

L'échantillon est hétérogène (annexe 15a et 15b) : l'écart-type et l'étendue (valeur maximale – valeur minimale) des variables indiquent une dispersion élevée autour de la moyenne. Cette hétérogénéité persiste après la ventilation par région et statut juridique. C'est pourquoi, les moyennes et les écarts-types des indicateurs de performances financière et sociale sont pondérés (annexes 14a et 14b) par le nombre des emprunteurs actifs (prêt moyen et part des emprunteurs femmes), le nombre des épargnants (dépôt moyen), le montant de l'actif (rendement de l'actif et autosuffisance opérationnelle) et le montant de l'encours brut de prêts (portefeuille en risque et taux de radiation).

[9] Les rapports du MIX ne font pas état de faillites d'Imf durant cette période (MIX, 2010, 2009).

Enfin, à cause de leur faible nombre, les banques rurales n'ont pas été prises en compte ici : outre leur concentration dans un seul pays – le Ghana – dans notre échantillon, leurs données paraissent incomplètes).

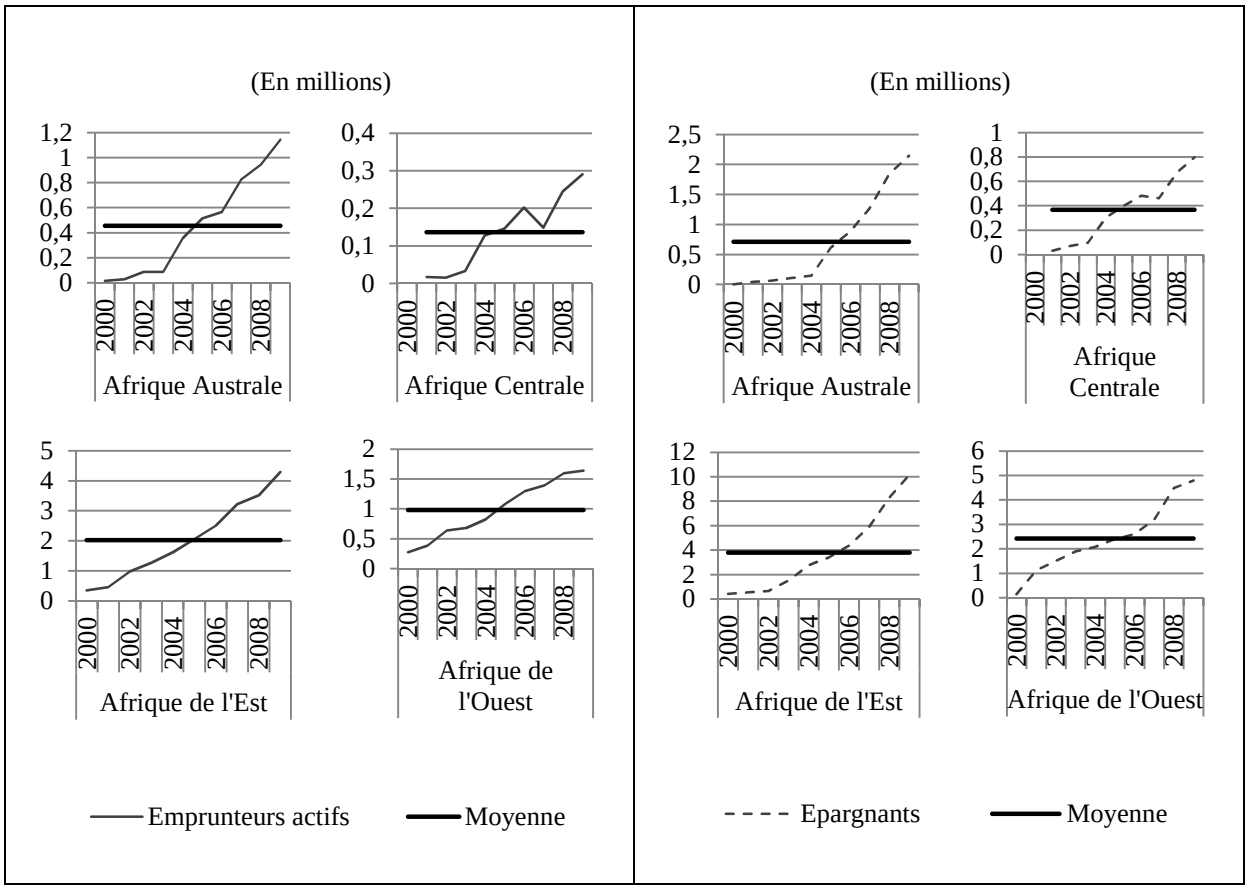
II. LA PERFORMANCE SOCIALE

Comme dans le chapitre précédent, la performance sociale des Imf de l'Afrique Subsaharienne est examinée sous deux angles : l'étendue et la profondeur.

1. L'étendue de la portée

L'évolution des indicateurs de l'étendue de la portée entre 2000 et 2009 montre un accroissement spectaculaire du nombre de clients et du volume d'activité en Afrique Subsaharienne (graphiques 1 à 4). L'importance de l'étendue et son taux de croissance entre 2000 et 2009 varient cependant en fonction du service (microcrédit et microépargne), de la zone géographique et de la forme institutionnelle.

Graphique 1 : Nombre de bénéficiaires de microfinance par région



Source : MIX, calculs de l'auteur.

On note la prédominance de l'Afrique de l'Est en termes de nombre de clients et de volume d'activité (graphiques 1 et 2) : à partir de 2005, le nombre des emprunteurs actifs est supérieur à 2 millions et celui des épargnants dépasse 4 millions dès 2006 ; en fin de période, ces chiffres ont plus que doublé (respectivement plus de 4 et 10 millions). De ce fait, l'Afrique de l'Est est en tête tant du point de vue des prêts que des dépôts : l'encours brut de prêts y est supérieur à 1 milliard de $ à partir de 2007 et proche de 2 milliards de $ en 2009 ; les dépôts varient entre 1 milliard de $ en 2007 et 1,7 milliard de $ en 2009 (graphique 2).

En Afrique de l'Ouest, le nombre des emprunteurs actifs dépasse 1 million dès 2006 pour atteindre 1,6 millions en 2009 alors que le nombre des épargnants passe de 2,6 en 2006 à près de 5 millions d'individus en 2009. Jusqu'en 2004, l'Afrique de l'Ouest affiche un volume de crédits de 20 % supérieur à celui de l'Afrique de l'Est. A partir de 2008, on note un retournement de situation : le volume de prêts de l'Afrique de l'Est est environ deux fois plus élevé que celui de l'Afrique de l'Ouest (1,5 contre 0,8 milliard de $ en 2008).

Grâce à une croissance plus agressive, le nombre des emprunteurs actifs et l'encours brut de prêts de l'Afrique Australe convergent vers ceux de l'Afrique de l'Ouest, touchant 1,14 million d'emprunteurs pour un montant de crédit de 0,9 milliard de $ en 2009 (contre respectivement 1,6 millions et 0,9 milliard en Afrique de l'Ouest).

Malgré un triplement entre 2006 et 2009 (0,2 à 0,6 milliard de $), les dépôts de l'Afrique Australe restent relativement faibles, en dessous de ceux de l'Afrique de l'Ouest (0,4 à 0,8 milliard de $). Toutefois, le nombre d'épargnants est plus élevé en Afrique de l'Ouest (entre 2,6 et 4,8 millions contre 0,9 à 2,2 entre 2000 et 2009). Il apparaît aussi que les Imf de l'Afrique Australe ciblent une clientèle relativement plus aisée.

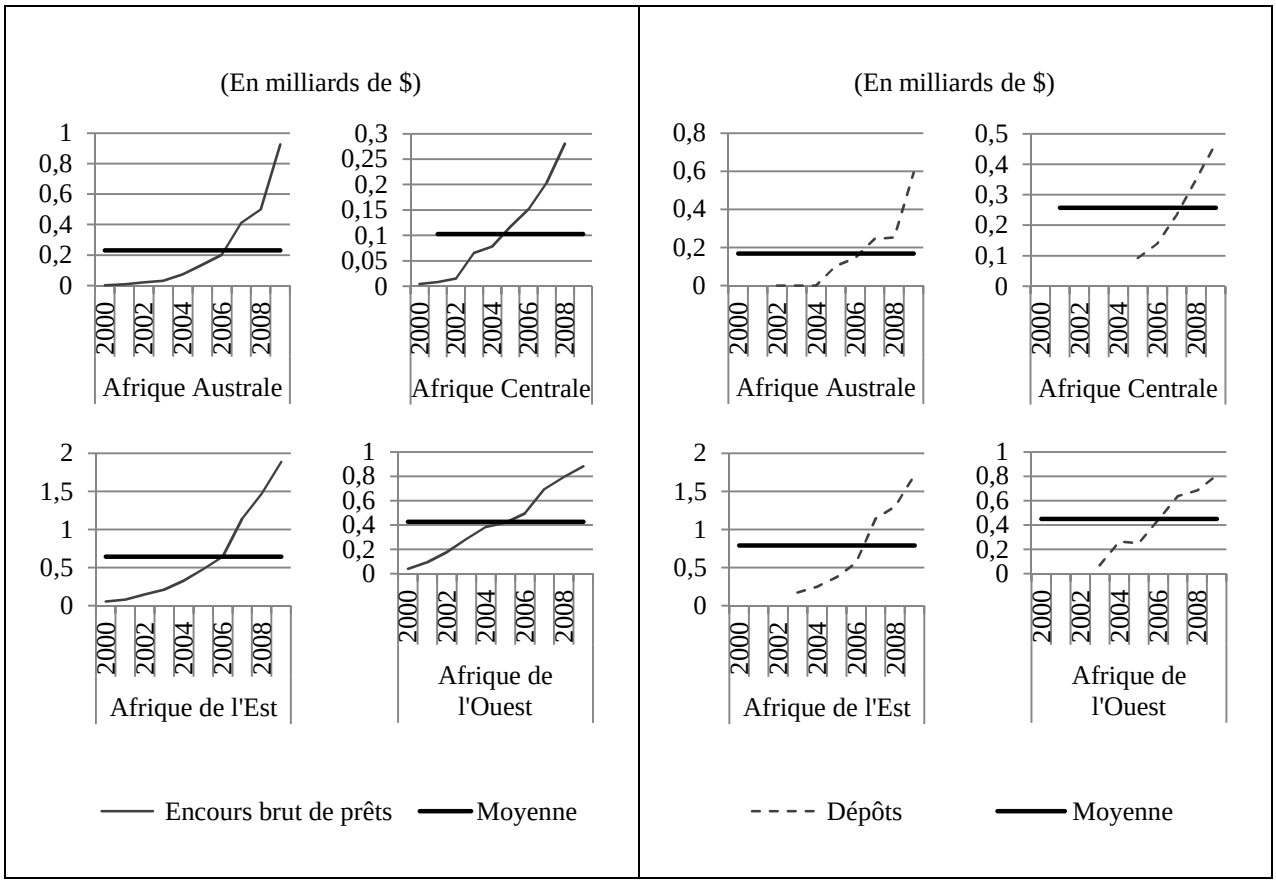
L'Afrique Centrale est le plus petit marché de la microfinance de l'ASS. En effet, malgré une croissance soutenue du nombre des emprunteurs actifs et des épargnants, cette zone affiche l'étendue de la portée la plus faible ; les nombres des emprunteurs actifs et des épargnants sont inférieurs respectivement à 0,3 et 0,8 million en 2009. Ceci explique la faiblesse de l'encours brut de prêts et les dépôts gérés par les Imf de cette région (inférieurs respectivement à 0,5 et 0,3 milliard de $).

En outre, l'Afrique Centrale connaît une contraction du nombre d'emprunteurs actifs en 2007 (0,15 million contre 0,2 et 0,24 million, respectivement en 2006 et 2008) toutefois sans conséquence sur l'encours brut de prêts. Ceci pourrait être lié aux radiations de créances,

exceptionnellement élevées en 2005 et 2006 (respectivement 2,5 et 2,75 % – graphique 13 –) induites par une détérioration de la qualité du portefeuille en 2004 (PaR de 30 % – graphique 13 –).

Par ailleurs, les différences des variations du nombre des épargnants, passant de 0,4 à 0,8 million, et celui des dépôts, multiplié par 5, entre 2005 et 2009, indiquent que les Imf de cette région couvrent plutôt des agents relativement aisés (voir *infra*).

Graphique 2 : Volume d'activité par région



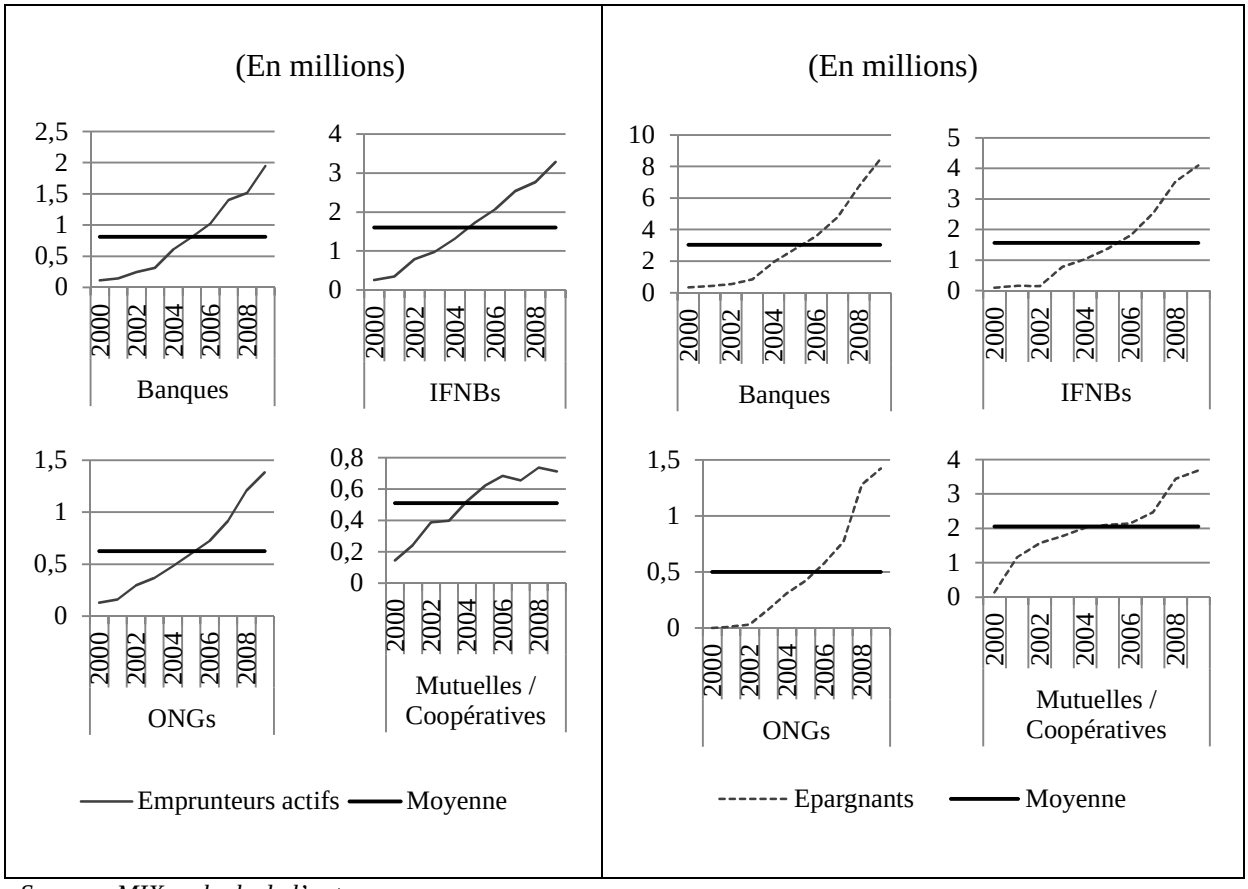
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Enfin, entre 2000 et 2009, on note un changement de la structure de la clientèle des Imf subsahariennes dès 2001 (annexe 7) : le nombre des épargnants est nettement plus élevé que celui des emprunteurs actifs allant du double en Afrique Australe au triple en Afrique de l'Ouest. De plus, excepté l'Afrique de l'Ouest où les deux indicateurs d'étendue évoluent à un rythme identique (20 % par an entre 2001 et 2009), le nombre d'épargnants augmente plus rapidement que celui des emprunteurs actifs (graphique 1). Ceci traduit l'accent mis sur l'épargne par les Imf dans cette région du monde, caractéristique partagée avec les Imf de l'Amérique Latine et Caraïbes (Lafourcade et al., 2005).

Selon l'étendue de la portée par statut juridique, la prédominance des banques, en nombre d'épargnants et en dépôts, et des IFNBs, en nombre des emprunteurs actifs, est nette (graphiques 3 et 4).

Malgré leur lancement tardif, les banques affichent un accroissement exceptionnel du volume d'activité (annexe 3) : le nombre des épargnants varie de 2 millions en 2004 à 8 millions en 2009 (soit deux fois celui des IFNBs ou des mutuelles/coopératives) ; les dépôts ont été multipliés par 10, passant de 0,2 à 2 milliards de $. Après une croissance lente mais régulière entre 2000 et 2005, le volume de prêts des banques a été multiplié par 4 entre 2006 et 2009 (0,5 à 2 milliards) et le nombre des emprunteurs est passé de 1 à 1,9 millions d'emprunteurs actifs. C'est la forte expansion des banques qui explique, en partie, la prédominance de l'Afrique de l'Est et l'expansion observée en Afrique Australe.

Graphique 3 : Nombre de bénéficiaires de microfinance par statut juridique



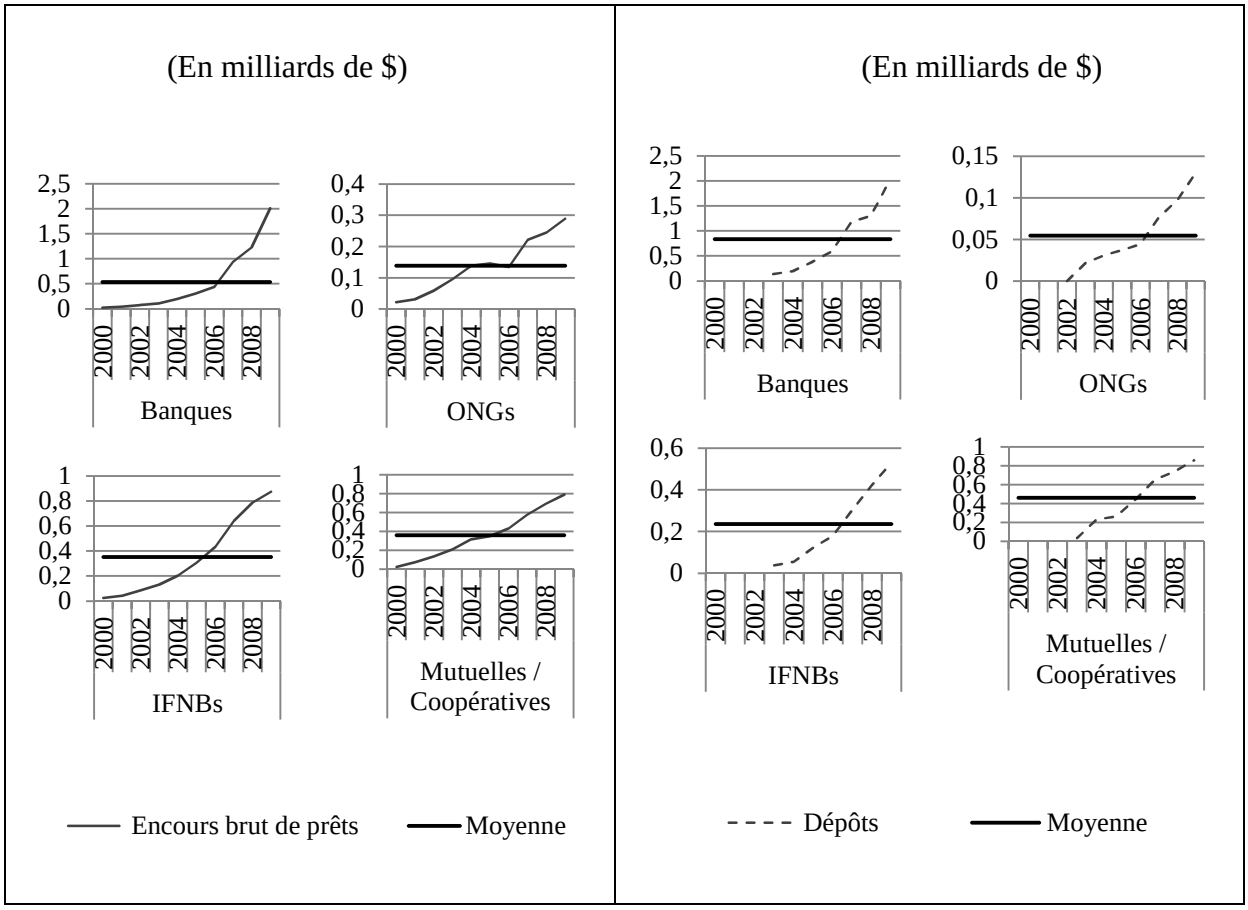
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Dans les IFNBs, le nombre des emprunteurs actifs franchit la barre des 2 millions à partir de 2006 pour atteindre plus de 3 millions en 2009, réalisant ainsi la plus grande étendue de la portée de l'ASS. Toutefois, les IFNBs gèrent un encours brut de prêts (de 0,4 à 0,9 milliard) proche de celui des mutuelles/coopératives, qui comptent le plus faible nombre d'emprunteurs

actifs de la zone (0,6 à 0,7 millions entre 2006 et 2009). Par ailleurs, les IFNBs connaissent une stagnation du nombre des emprunteurs actifs autour de 0,7 millions à partir de 2006 (modèle exclusif, réservé aux membres).

Jusqu'en 2006, les mutuelles/coopératives – dont le modèle est davantage orienté vers l'épargne – affichent un nombre d'épargnants supérieur à celui des IFNBs. Entre 2007 et 2009, le nombre des épargnants passe de 2,5 à 4,1 millions et de 2,5 à 3,7 millions d'individus, respectivement pour IFNBs et les mutuelles/coopératives. Toutefois, si les IFNBs ont rattrapé les mutuelles/coopératives en termes du nombre d'épargnants, l'épargne collectée par les mutuelles/coopératives dépasse nettement celles des IFNBs. Entre 2004 et 2009, le montant des dépôts varie entre 0,2 et 0,8 milliard dans les mutuelles/coopératives, et entre 0,05 à 0,5 milliard de $ dans les IFNBs. Ceci indique que les mutuelles/coopératives s'adressent à une clientèle relativement mieux lotie que celle ciblée par les IFNBs (voir section suivante).

Graphique 4 : Volume d'activité par statut juridique



Source : MIX, calculs de l'auteur.

Ce sont les ONGs qui affichent le volume d'activité le plus faible : le montant de leurs prêts est inférieur à 0,2 milliard de $ entre 2000 et 2009 avec une phase de stagnation autour de 0,13 milliard de $ entre 2004 et 2006 ; celui des dépôts est encore plus faible (moins de 0,15 milliard de $). Le nombre des emprunteurs actifs varie entre 0,13 et 1,38 million entre 2000 et 2009 et celui des épargnants entre 0,4 et 1,4 million de 2005 à 2009. Du fait de la réglementation qui interdit aux ONGs la collecte de l'épargne du public, les dépôts collectés correspondent à l'épargne obligatoire des emprunteurs actifs (rôle d'assurance) ou l'épargne préalable que les candidats au prêt doivent constituer ; c'est ce qui explique le faible écart entre le nombre des emprunteurs et le nombre des épargnants ainsi que le volume de l'épargne collectée.

Tableau 4 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par région en 2009

	Afrique Australe	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Afrique de l'Ouest	Total
Total Actifs (en millions de $)	1519,05	593,88	3075,38	1429,62	6617,93
(%)	*(23)*	*(9)*	*(46)*	*(22)*	*(100)*
Total Encours bruts de prêts (en millions de $)	926,07	280,55	1885,28	879,73	3971,63
(%)	*(23)*	*(7)*	*(47)*	*(22)*	*(100)*
Total Dépôts (en millions de $)	592,36	468,81	1719,25	808,24	3588,65
(%)	*(17)*	*(13)*	*(48)*	*(23)*	*(100)*
Total Emprunteurs actifs (en millions d'individus)	1,14	0,29	4,30	1,64	7,37
(%)	*(15)*	*(4)*	*(58)*	*(22)*	*(100)*
Total Epargnants (en millions d'individus)	2,15	0,80	10,19	4,80	17,93
(%)	*(12)*	*(4)*	*(57)*	*(27)*	*(100)*

Entre parenthèses, part dans le Total.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

En 2009, c'est l'Afrique de l'Est qui affiche la plus forte portée. Avec 46 % des actifs, la moitié des dépôts et des encours bruts de prêts, l'Afrique de l'Est abrite un peu moins des deux tiers de la zone, soit 4,3 millions d'emprunteurs actifs et plus de 10 millions d'épargnants (tableau 4).

Les Imf de l'Afrique Australe (16 % du total) possèdent autant d'actifs que celles de l'Afrique de l'Ouest (plus de 1,4 milliard de $, soit 1/5 des actifs de l'ASS). Avec un même volume de prêts, l'Afrique de l'Ouest touche plus de clients que l'Afrique Australe (22 contre 15 % des emprunteurs subsahariens). Ceci s'explique par la différence de revenus dans ces deux régions (annexe 11). Par ailleurs, pour l'essentiel, la clientèle de l'Afrique Australe est concentrée dans une seule grande institution bancaire établie en Afrique du Sud – Capitek

bank – (annexes 3 et 4). Celle-ci gère un peu moins de 80 % de l'encours du crédit de l'Afrique Australe, soit 10 % du portefeuille brut de prêts de toute l'Afrique Subsaharienne (graphique 5).

Avec 9 % des actifs, les Imf de l'Afrique Centrale comptent seulement 4 % du nombre des bénéficiaires de microfinance en Afrique Subsaharienne.

Pour ce qui concerne le statut juridique, les banques de l'échantillon possèdent en 2009 plus de 50 % des actifs, récupèrent près 2/3 de l'épargne et concèdent près de la moitié des prêts de l'ASS. Les banques comptent 1,84 millions d'emprunteurs actifs (26 % des emprunteurs de la zone) et 8,44 millions de déposants (47 % des épargnants subsahariens).

A l'inverse, les IFNBs, bien plus nombreuses, comptent 45 % des emprunteurs actifs et 23 % des épargnants. Avec le 1/4 des actifs de l'ASS (à égalité avec les mutuelles/coopératives), les IFNBs comptent deux fois plus de clients que les ONGs (seulement 7 % des actifs).

Les mutuelles/coopératives avec presque autant d'épargnants que les IFNBs (au moins 20 %) récupèrent plus d'épargne (24 % contre 15 % des dépôts de l'ASS). Par ailleurs, avec 20 % des encours de prêts pour 10 % du total des emprunteurs, les mutuelles/coopératives (comme les banques) semblent s'adresser à des agents relativement aisés.

Tableau 5 : Indicateurs de volume d'activité des Imf par statut juridique en 2009

	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Total Actifs (en millions de $)	3517,10	8,65	1277,61	1372,97	441,60	6617,93
(%)	*(53)*	*(0)*	*(19)*	*(21)*	*(7)*	*(100)*
Total Encours bruts de prêts (en millions de $)	2003,70	17,76	873,01	787,93	289,24	3971,63
(%)	*(50)*	*(0)*	*(22)*	*(20)*	*(7)*	*(100)*
Total Epargne (en million de $)	2040,47	31,48	530,13	856,61	129,95	3588,65
(%)	*(57)*	*(1)*	*(15)*	*(24)*	*(4)*	*(100)*
Total Emprunteurs actifs (en millions d'individus)	1,94	0,04	3,29	0,71	1,38	7,37
(%)	*(26)*	*(0)*	*(45)*	*(10)*	*(19)*	*(100)*
Total Epargnants (en millions d'individus)	8,44	0,29	4,09	3,68	1,42	17,93
(%)	*(47)*	*(2)*	*(23)*	*(20)*	*(8)*	*(100)*

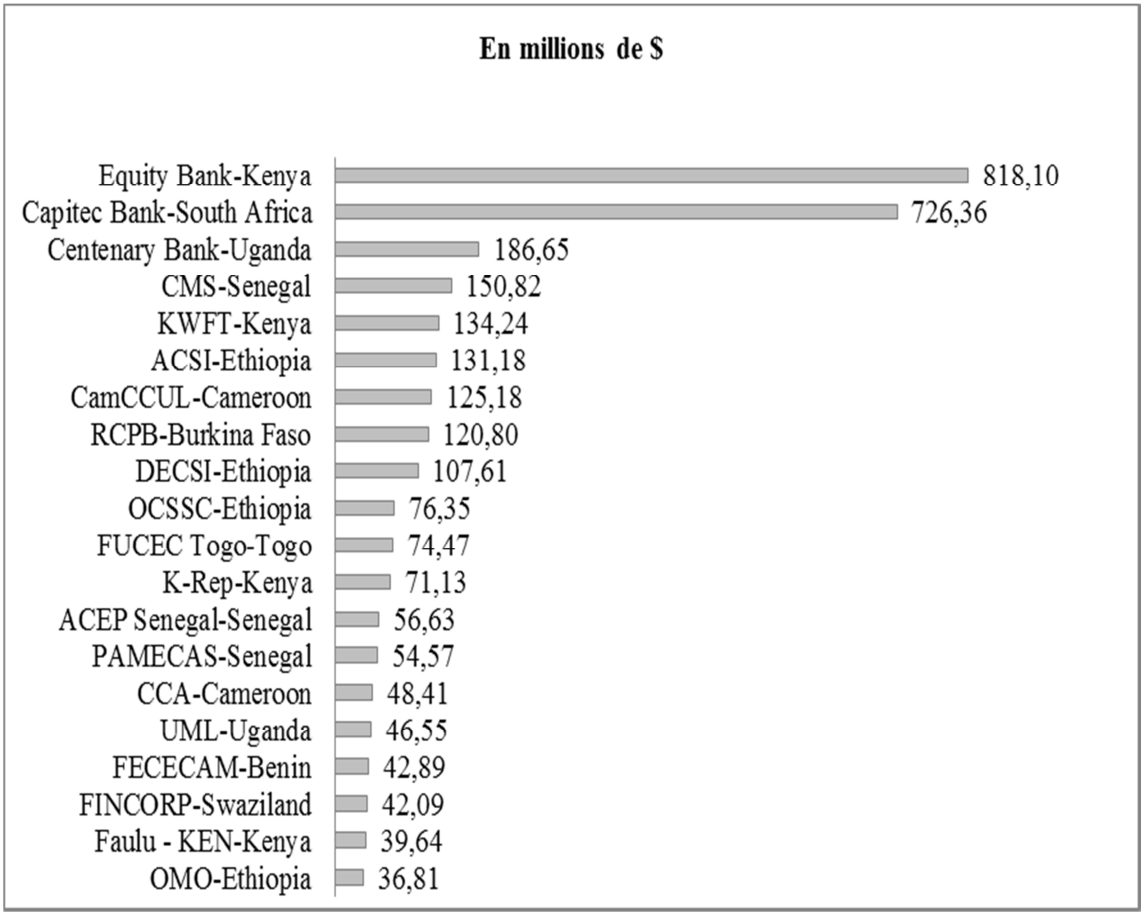
Entre parenthèses, part dans le Total.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Les banques comptent 6,5 fois plus d'épargnants que d'emprunteurs actifs, suivies par les mutuelles/coopératives (tableau 5). À l'inverse, le nombre d'épargnants dans les ONGs dépasse légèrement celui des emprunteurs. C'est sans doute dû à la réglementation stricte qui

leur interdit la collecte de l'épargne publique et par leur modèle économique davantage orienté vers l'offre de crédit. Les IFNBs, se situant entre les banques et les ONGs, bénéficient dans certains pays de conditions moins restrictives concernant la collecte de l'épargne. Ceci explique l'écart observé en 2009 dans les IFNBs entre les épargnants et les emprunteurs actifs, respectivement, 4 millions et 3 millions d'individus.

Le classement par la taille du portefeuille brut de prêts en 2009 (graphique 5), montre que deux banques (Kenya et Afrique du Sud) gèrent près de 40 % des encours bruts de prêts de l'ensemble de la région. La banque kenyane (la plus grande en termes de portefeuille de prêts) compte le plus grand nombre d'épargnants de l'ASS, soit 20 % des épargnants de la région (annexe 5). Par ailleurs, trois institutions abritent 30 % des emprunteurs actifs de l'Afrique Subsaharienne (Annexe 6). Ainsi, on constate une très forte concentration du secteur à l'échelle institutionnelle et à l'échelle régionale.

Graphique 5 : Vingt plus grandes Imf par l'encours brut de prêts en 2009



Source : MIX, calculs de l'auteur.

2. La profondeur de portée

Pour une meilleure prise en compte de l'hétérogénéité des revenus entre les différentes régions, les prêts et les dépôts moyens sont rapportés aux RNB par habitant en dollars courants [10].

Toutefois, dans la mesure où on ne sait pas toujours si l'épargne provient d'agents qui sont également emprunteurs actifs, l'analyse de l'épargne sert davantage d'indicateur du niveau de richesse de la zone d'implantation de l'Imf que de la profondeur de la population ciblée par le microcrédit.

Le taux de participation féminine est utilisé comme indicateur supplémentaire de la profondeur de portée des programmes de microfinance. Les femmes sont, en général, plus vulnérables et plus touchées par l'exclusion du système financier. Cibler cette population est donc un signe d'approfondissement de la portée. En outre, autonomiser les femmes est l'un des aspects de la mission sociale poursuivie par les Imf.

Par zone géographique, l'analyse de l'évolution des indicateurs de profondeur de portée montre que (graphique 6) :

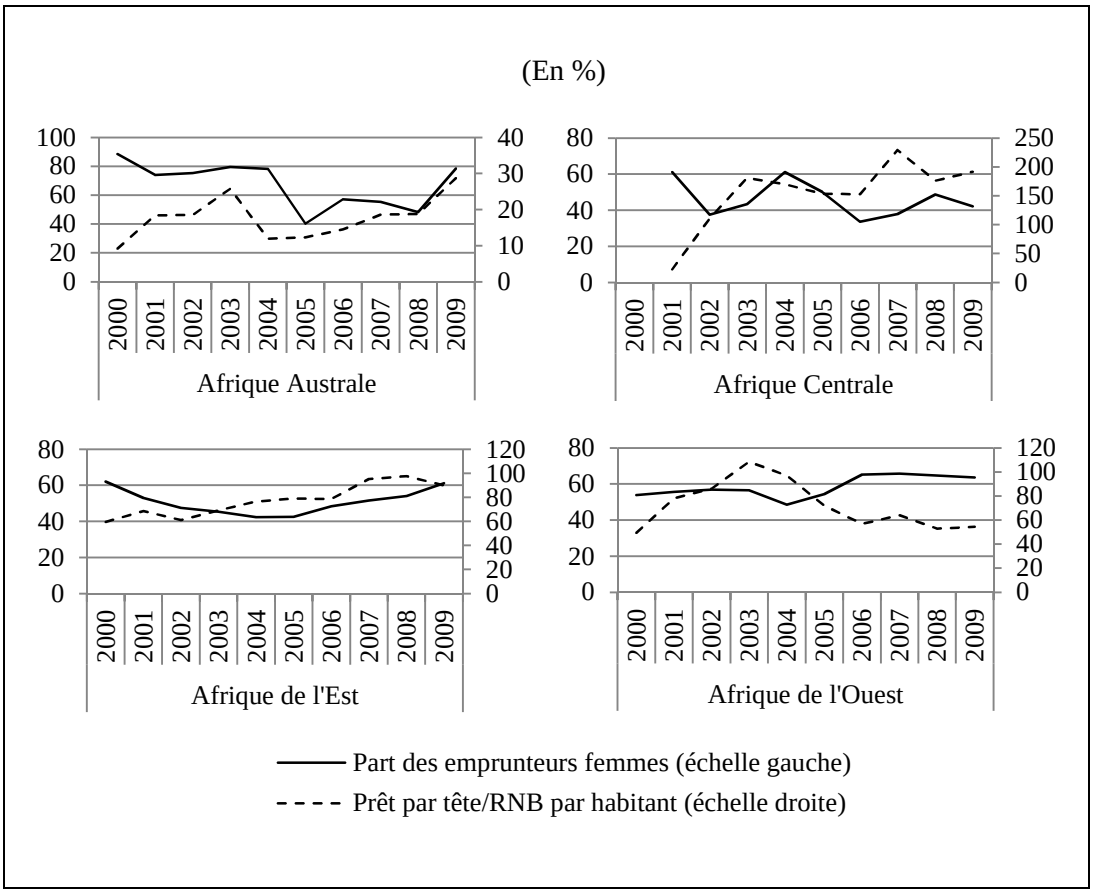
– l'Afrique Centrale affiche la plus faible profondeur de portée. Dans cette région, la participation féminine varie fortement entre 30 et 60 %, alors que dans les autres régions, celle-ci est en général supérieure à 50 % (atteint 80 % en Afrique Australe entre 2001 et 2004) et ne descend jamais en dessous de 40 %. De plus, les Imf de l'Afrique Centrale offrent le prêt moyen le plus élevé. Celui-ci s'accroît fortement entre 2001 et 2003 passant de 23 à 180 % avant de varier entre 153 et 230 %, le reste de la période. Ceci indique que les Imf de cette région s'adressent à une population relativement aisée. Ceci peut être expliqué par la relative jeunesse du secteur ainsi que la forte concentration des Imf dans des zones urbaines, en raison de la forte instabilité politique [11] ;

[10] Le revenu national brut (RNB) a été mis en place par la banque mondiale en remplacement du PNB (Produit National Brut). Il correspond à la somme des revenus (salaires et revenus financiers) perçus par les agents économiques résidents pendant une période donnée sur le territoire. En d'autres termes, le RNB correspond au PIB (Produit Intérieur Brut) augmenté du solde des flux de revenus primaires avec le reste du monde.
Le RNB utilisé par le MIX est basé sur la méthode atlas de la banque mondiale : http://donnees.banquemondiale.org/a-propos/presentation/methodologie.

[11] En Afrique Centrale, compte tenu de l'instabilité politique, toutes les institutions se retrouvent dans les centres urbains. Les villageois et les petits paysans de l'Afrique Centrale n'ont que très peu accès aux services financiers (Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre – CMA/AOC –, 2005).

- a contrario, les Imf de l'Afrique Australe (région la plus riche mais aussi celle où les inégalités sont plus prononcées) assurent la meilleure profondeur de portée. Leur prêt moyen/RNB par habitant est le plus faible de l'Afrique Subsaharienne. Celui-ci, passe de 9 à 25 % entre 2000 et 2003, chute à 12 % en 2004, avant de s'accroître à nouveau, atteignant 30 % en 2009 ;
- dans les autres régions, le prêt moyen/RNB par habitant se situe à un niveau intermédiaire (entre 30 et 100 %). Toutefois, si le prêt moyen/RNB par habitant de l'Afrique de l'Est s'accroît régulièrement entre 2000 et 2009, passant de 60 à 90 %, celui de l'Afrique de l'Ouest, après avoir doublé entre 2000 et 2003 (passant de 50 à 100 %), diminue jusqu'en 2006, puis se stabilise à son niveau initial (oscillant légèrement autour de 55 %).

Graphique 6 : Indicateurs de profondeur de portée par région*



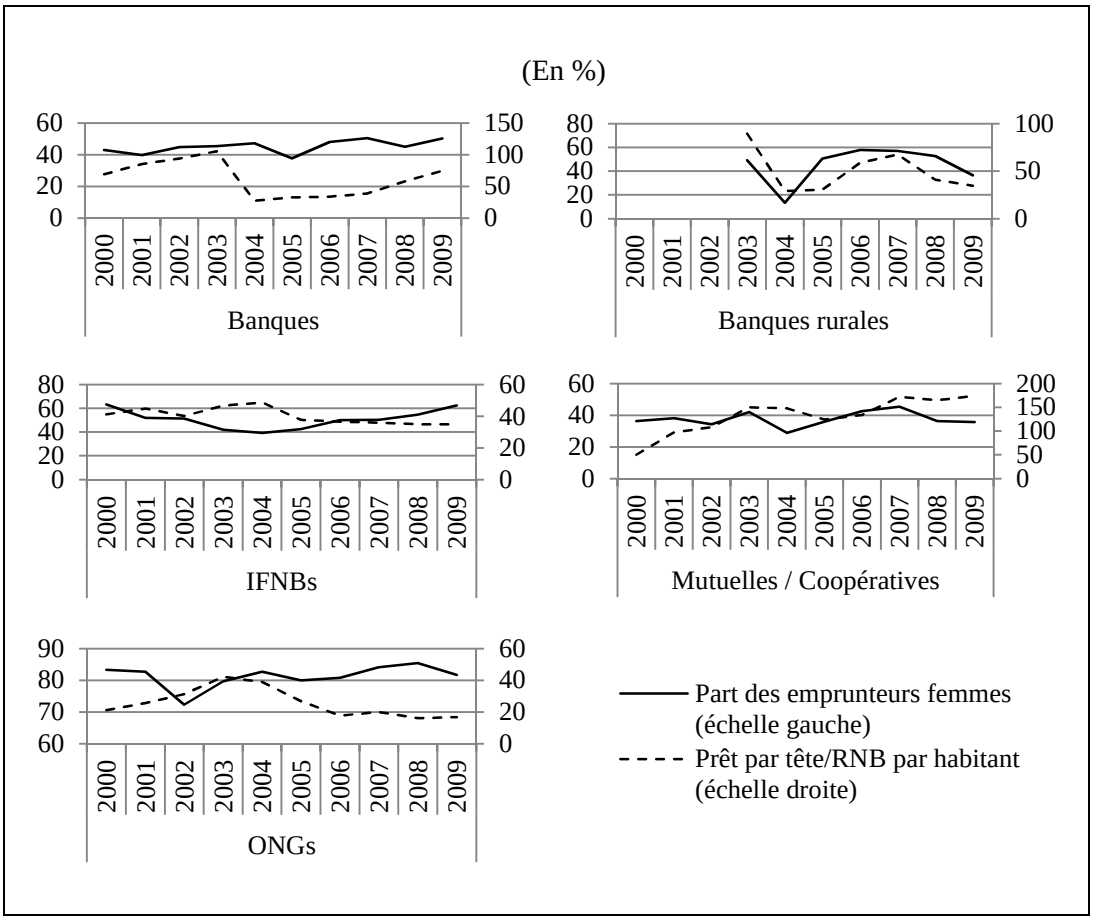
* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, le RNB/habitant moyen est pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

Par statut juridique (graphique 7), la profondeur de portée est la plus faible dans les mutuelles/coopératives et la plus élevée dans les ONGs.

Dans les mutuelles/coopératives, la participation féminine varie entre 30 et 40 %. Leur prêt moyen/RNB par habitant a triplé entre 2000 et 2003, passant de 50 à 150 %, il baisse légèrement en 2005 (125 %) avant de s'accroître et se stabiliser à un niveau proche de 170 % en fin de période.

Dans les ONGs, la participation féminine est le plus souvent supérieure à 80 % (sauf en 2002 où elle est de 72 %). Leur prêt moyen/RNB s'accroît fortement entre 2000 et 2003, passant de 20 à 42 %, avant de baisser progressivement jusqu'en 2006 (18 %). En fin de période, il fluctue entre 16 et 18 %.

Graphique 7 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique*



* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, RNB/habitant moyen pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

Dans les banques et les IFNBs, la participation féminine varie respectivement entre 40 et 50 % et entre 40 et 60 %. Toutefois, le prêt moyen/RNB des banques est, en général deux fois plus important que celui des IFNBs ; dans les premières, le prêt moyen/ RNB par habitant passe de 70 à 100 % entre 2000 et 2003, et de 27 à 75 % entre 2004 et 2009, alors que dans

les secondes, il fluctue légèrement entre 40 et 50 % entre 2000 et 2004, puis se stabilise autour de 35 % en fin de période.

Cette segmentation du marché de la microfinance s'explique par le fait que les banques et les mutuelles/coopératives privilégient le crédit à la consommation et s'adressent à une clientèle relativement aisée (microentreprises, salariés ou fonctionnaires), dans laquelle les femmes sont sous-représentées. A l'inverse, en raison de leur mission sociale plus affirmée, les ONGs favorisent les agents les plus vulnérables, dont les femmes. C'est notamment le cas, lorsque les prêts sont conditionnés à des programmes de développement (santé, éducation, sensibilisation,…).

Certes les IFNBs, disposent d'un statut juridique relativement proche de celui des banques. Cependant, elles sont en général issues de la transformation d'ONGs souhaitant intégrer le système financier formel (Adair et Berguigua, 2010). La présence des fondateurs des ONGs dans la structure de propriété des IFNBs, explique qu'elles soient animées par une mission sociale relativement proche de celle des ONGs.

Enfin, l'évolution des indicateurs d'épargne (dépôt moyen et dépôt moyen/RNB par habitant) montre une baisse de celle-ci en 2008 dans toutes les régions à l'exception de l'Afrique Centrale (annexe 17a). Celle-ci concerne en particulier les banques et les mutuelles/coopératives (respectivement -20 et -23 % par rapport à 2007, annexe 17b). Toutefois, on note en 2009 une remarquable reprise de l'épargne en Afrique Australe (multipliée par 2), dans les banques et les mutuelles/coopératives, et un ralentissement ailleurs. Il est donc difficile de lier ce comportement d'épargne au déclenchement de la crise actuelle.

En 2009, les femmes représentent en moyenne 62 % des emprunteurs actifs de l'ASS (tableau 6). La participation féminine dans les programmes de microfinance est la plus forte en Afrique Australe (78 %) et la plus faible en Afrique Centrale (42 %).

Outre l'objectif de performance sociale, l'importance relative de la participation féminine s'explique par les taux de remboursement satisfaisants des emprunteurs femmes (Armendáriz et Murdoch, 2010).

Cependant, la participation féminine varie selon les institutions. Hormis les banques rurales, aux deux extrêmes, on note les mutuelles/coopératives (36 %) et les ONGs (82 %).

Dans les banques et les IFNBs, la part des emprunteurs femmes de, respectivement, 50 et 62 % se situe au niveau intermédiaire.

Tableau 6 : Part des emprunteurs femmes par région et par statut juridique en 2009*

	PEF en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Afrique Australe	57,76		74,17	44,60	92,16	78,31
Afrique Centrale			38,49	26,43	73,45	42,07
Afrique de l'Est	50,80		62,04	79,83	79,11	61,19
Afrique de l'Ouest	38,00	36,55	81,20	37,08	81,71	63,62
Moyenne	50,31	36,55	62,48	35,67	81,71	61,77

* moyennes pondérées par le nombre des emprunteurs actifs.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Les mutuelles/coopératives de l'Afrique de l'Est font figure d'exception avec un taux de participation de 80 %. Cependant, on ne compte que trois mutuelles/coopératives dans cette région, deux au Rwanda (Coopedu Kigali et Umutanguhar avec respectivement 83 % et 75 % de part d'emprunteurs femmes) et une au Burundi, Cospec.

Seules les banques sont relativement homogènes du point de vue de la participation féminine. Dans cette catégorie, l'écart-type de la part des emprunteurs femmes est de 0,05 (annexe 14b). Ailleurs, la part des emprunteurs femmes est plus dispersée ; on note un écart-type compris entre 0,20 dans les mutuelles/coopératives et 0,23 dans les IFNBs et on compte plus d'Imf exclusivement féminines que d'Imf quasi-masculines (annexe 15).

Enfin, la part des emprunteurs femmes a été 9 % plus élevée en 2009 par rapport à son niveau moyen de 2000-2008 (annexes 16a et 16b). Globalement, l'approfondissement a été plus important en Afrique Australe et en Afrique de l'Est affichant un écart de 12 %. On note un progrès de 6 % en Afrique de l'Ouest et une perte de 5 % en Afrique Centrale.

Par forme institutionnelle, hormis dans les ONGs, où la part des femmes emprunteurs est élevée, on note un gain de profondeur (en termes de part des emprunteurs femmes) de 13 % et de 6 %, respectivement dans les banques et les IFNBs. Dans les mutuelles/coopératives, la part des emprunteurs femmes a été 2 % plus faible en 2009 par rapport à son niveau moyen entre 2000 et 2008.

Tableau 7 : Indicateurs de profondeur de portée par région en 2009*

	Afrique Australe	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Afrique de l'Ouest	Moyenne
Prêt par tête (en $)	810,80	946,82	438,71	533,74	537,56
Prêt par tête/RNB par habitant (en %)	28,74	191,83	89,78	54,54	47,79
Dépôt par tête (en $)	265,70	588,09	162,32	164,50	194,19
Dépôt par tête/RNB par habitant (en %)	9,39	124,35	35,35	17,23	17,58

* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habiatnt moyen pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

En 2009, le prêt moyen, environ 538 $, représente presque la moitié du RNB par habitant en ASS (tableau 7).

Géographiquement, on peut distinguer deux groupes (tableau 7) : d'un côté le groupe des Imf de l'Afrique Australe et de l'Afrique Centrale, qui offre des prêts relativement élevés (811 et 947 $), de l'autre, celui de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique de l'Ouest avec des prêts relativement faibles (439 et 534 $).

En Afrique Centrale, le prêt moyen représente près de deux fois le RNB par habitant, loin devant l'Afrique de l'Est où il représente 90 % du RNB par habitant.

Avec des prêts moyens représentant 30 et 55 % du RNB par habitant, les Imf de l'Afrique Australe et de l'Afrique de l'Ouest ciblent des agents relativement moins lotis.

Concernant l'épargne, l'Afrique Centrale se distingue sensiblement des autres zones avec un dépôt moyen de 588 $, soit l'équivalent de 124 % de son RNB par habitant.

L'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest affichent des dépôts moyens similaires, 162 et 164 $. Toutefois, si en Afrique de l'Est, le dépôt moyen représente 35 % du RNB par habitant, en Afrique de l'Ouest, il ne représente que 17 % du RNB par habitant.

Avec un dépôt moyen de 266 $, l'Afrique Australe se situe à un niveau intermédiaire. Toutefois, comparé au RNB par habitant, celui-ci est faible (9 % du RNB par habitant).

La distribution des prêts et dépôts moyens dépend également des catégories d'Imf (tableau 8). En 2009, les prêts et les dépôts moyens sont les plus faibles dans les IFNBs et les ONGs, respectivement 264 et 209 $ pour les prêts ; et 108 et 83 $ pour les dépôts, loin derrière les

mutuelles/coopératives et les banques où les prêts moyens sont respectivement de 1031 et 1098 $ et les dépôts moyens, de 230 et 242 $.

Tableau 8 : Indicateurs de profondeur de portée par statut juridique en 2009*

	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Prêt moyen (en $)	1030,96	409,67	264,03	1098,14	209,11	537,56
Prêt par tête/RNB par habitant (en %)	74,67	34,72	34,94	173,92	16,62	47,79
Dépôt moyen (en $)	241,64	110,10	108,06	230,56	83,18	194,19
Dépôt par tête/RNB par habitant (en %)	17,52	10,59	16,01	39,85	11,40	17,58

* prêt moyen et part des emprunteurs femmes pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant moyen pondéré par la taille de la population.
Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

Par ailleurs, la moitié des ONGs abritent des prêts par tête inférieurs à 175 $ et seules quelques ONGs de l'Afrique de l'Ouest affichent un prêt par tête supérieur à 1000 $ sans dépasser 1653 $ (annexe 15a). La moitié des IFNBs abritent des prêts inférieurs à 320 $ et offrent avec les ONGs les prêts minimum les plus faibles (respectivement 57 et 41 $).

Comparés au RNB par habitant, ces indicateurs montrent que les mutuelles/coopératives sont en tête : leurs prêt et dépôt moyens représentent respectivement 174 % et 40 % du RNB/habitant, loin devant les banques où ils représentent 75 et 17 % du RNB/habitant.

A l'opposé, les ONGs affichent la profondeur de portée la plus élevée avec un prêt moyen équivalent à 17 % du RNB par habitant et un dépôt moyen équivalent à 11 % du RNB par habitant. Le prêt moyen/RNB des IFNBs se situe entre celui des banques et celui des ONGs (35 %), alors que leur dépôt moyen/RNB par habitant est plutôt proche de celui des banques (16 %).

Globalement, on observe une détérioration de la profondeur de portée en 2009 par rapport à son niveau moyen entre 2000 et 2008, avec un écart de 250 $ en termes de prêt moyen et un écart de 7 % en termes de prêt moyen/RNB par habitant (annexes 16a et 16b).

La perte de profondeur a été élevée en Afrique Australe et en Afrique Centrale avec une amélioration de 484 et 388 $ du prêt moyen (annexe 16a). En Afrique de l'Est et en Afrique de l'Ouest, le prêt moyen de 2009 a été de respectivement 207 et 165 $ plus élevé que son niveau moyen entre 2000 et 2008. En termes de prêt moyen/RNB par habitant, l'écart est nettement plus important en Afrique Centrale qu'en Afrique Australe et Afrique de l'Est (42

contre respectivement 12 et 14 %). A l'inverse, on note en 2009, un approfondissement de la portée ne Afrique de l'Ouest où l'écart a été de -19 %.

C'est dans les banques et les mutuelles/coopératives que le prêt moyen a le plus augmenté en 2009 (annexe 16b). L'écart a été de, respectivement, 618 et 550 $ contre 94 $ dans les IFNBs et une baisse de 9 $ dans les ONGs.

En termes de prêt moyen/RNB par habitant, la profondeur s'est le plus détériorée dans les mutuelles/coopératives avec un écart de 46 % entre 2009 et la moyenne de 2000-2008. Dans les banques, le prêt moyen/RNB par habitant a été plus élevé de 14 %, alors que dans les IFNBs et les ONGs, il a été plus faible de respectivement 6 et 10 %.

Ainsi, les indicateurs montrent l'ancrage des approches et des stratégies propres de chaque type institutionnel (population cible, nature des crédits accordés, incitations au remboursement,…) avec une segmentation très marquée du marché de la microfinance : les banques et mutuelles/coopératives s'adressent au segment le plus riche ; les ONGs privilégiant les agents les moins nantis ; les IFNBs portant leur attention au segment intermédiaire [12].

III. LA PERFORMANCE FINANCIERE

1. La structure financière

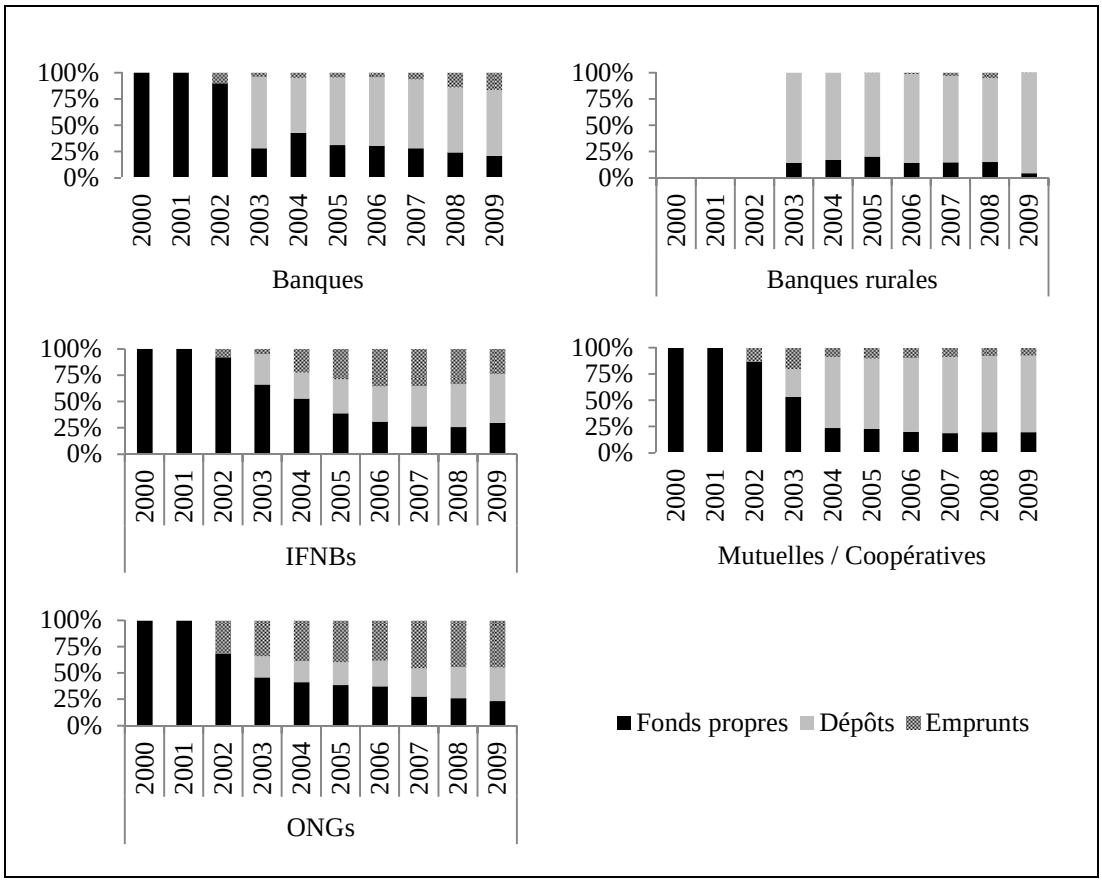
Sur la période 2000-2009, on note une forte réduction du poids des fonds propres dans la structure du passif des Imf subsahariennes quelles que soient les régions et les formes institutionnelles (graphique 8 et annexe 8). Ceci traduit, sans doute, des efforts déployés pour mettre en place des Imf pérennes, affranchies des dons et des subventions.

Cette baisse a été compensée par le recours massif aux dépôts. En effet, le poids des dépôts a atteint plus de 50 % du passif à partir de 2004 pour atteindre les 2/3 du passif à partir de 2006. L'endettement vis-à-vis des prêteurs externes reste stable et en dessous de la barre des 20 % (annexe 8).

[12] Toutefois, cette orientation des indicateurs ne permet pas de se prononcer en faveur d'une éventuelle commercialisation ou déviation de la mission sociale des Imf en Afrique Subsaharienne.

En tenant compte du statut juridique des Imf, on observe deux grandes tendances : d'une part, les banques et les mutuelles/coopératives s'appuyant fortement sur les dépôts, dont le poids atteint moins de 90 % du passif ; de l'autre, les IFNBs et les ONGs où les dépôts pèsent pour plus d'un tiers du passif et l'endettement extérieur représente entre 20 et 40 % du passif.

Graphique 8 : Structure financière par statut juridique



Source : MIX, calculs de l'auteur.

En 2009, la prédominance du nombre des épargnants en ASS se retrouve dans la structure financière des Imf avec des dépôts représentant en moyenne plus de 50 % de l'actif (tableau 9).

De manière plus détaillée : en 2009, en Afrique Centrale, les dépôts représentent plus de 79 % de l'actif contre 56 % en Afrique de l'Est et de l'Ouest et 39 % en Afrique Australe.

L'Afrique Centrale affiche le plus faible recours aux fonds propres (10 % de l'actif) alors que les autres régions présentent un poids similaire des fonds propres dans les composantes du passif (20 %).

Tableau 9 : Structure financière par région en 2009

	(En millions de $)			
	Afrique Australe	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Afrique de l'Ouest
Total Actifs	1519	594	3075	1430
(%)	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*
Total Fonds propres	298	61	708	285
(%)	*(20)*	*(10)*	*(23)*	*(20)*
Total Dépôts	592	469	1719	808
(%)	*(39)*	*(79)*	*(56)*	*(56)*
Total Emprunts	448	14	430	181
(%)	*(20)*	*(2)*	*(14)*	*(13)*

Entre parenthèses, part dans le total des actifs par région.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Le recours aux dettes est plus intense en Afrique Australe (1/3 du passif) contre moins de 15 % en Afrique de l'Est et de l'Ouest et seulement 2 % en Afrique Centrale.

La structure financière dépend également du type d'Imf (tableau 10) : les Imf affichent un niveau relativement faible de fonds propres (entre 17 et 26 % du passif). Cependant, le recours à l'endettement ou aux dépôts dépend du statut juridique de l'Imf :

- les banques et les mutuelles/coopératives dont les statuts juridiques permettent la collecte de l'épargne du public, font une large part aux dépôts. La faible rémunération de ceux-ci explique par ailleurs, leur prédominance dans les composantes du passif de ce type d'institutions ;
- les IFNBs privilégient les dépôts dans la structure du passif (40 %) ;
- *a contrario*, les ONGs accordent plus de poids aux dettes dans le financement de leur activité (40 %).

Tableau 10 : Structure financière par statut juridique en 2009

	En millions de $			
	Banques	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs
Total Actifs	3517	1278	1373	442
(%)	*(100)*	*(100)*	*(100)*	*(100)*
Total Fonds propres	680	337	236	97
(%)	*(19)*	(26)	*(17)*	*(22)*
Total Dépôts	2040	530	857	130
(%)	*(58)*	*(41)*	*(62)*	*(29)*
Total Emprunts	536	271	86	181
(%)	*(15)*	*(21)*	*(6)*	*(41)*

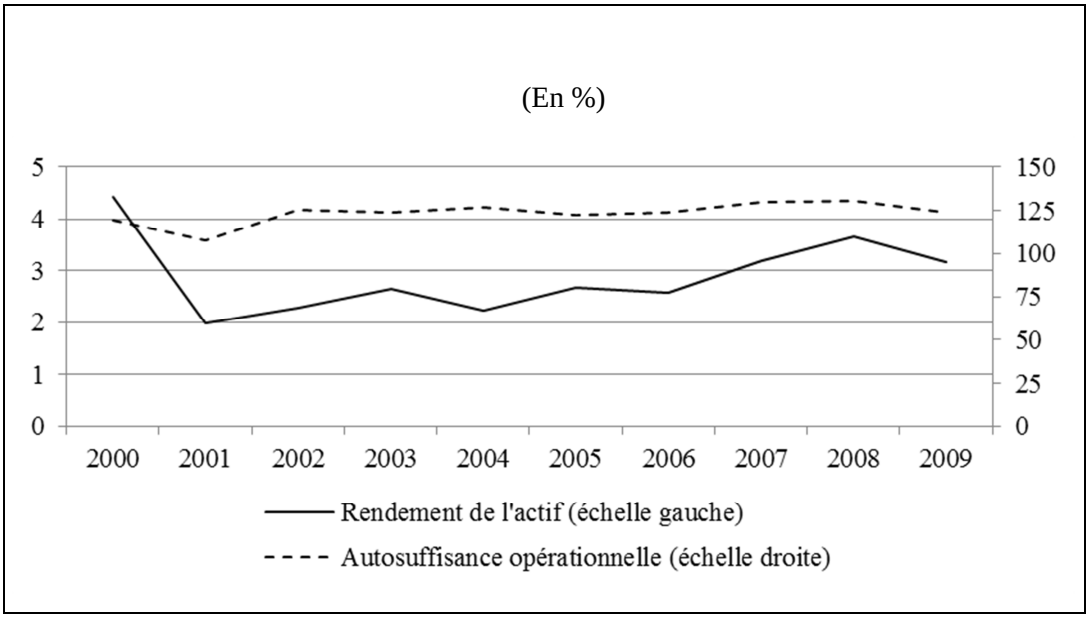
Entre parenthèses, part dans le total des actifs par forme institutionnelle.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Le passif et les volumes d'encours bruts de prêts sont essentiellement déterminés par le statut juridique. Les banques et les mutuelles/coopératives semblent jouir d'une importante manne financière, mais elles ne semblent pas mettre ce fort levier financier pour assurer plus de profondeur de la portée.

2. La viabilité et la rentabilité

La performance financière des Imf est mesurée à travers : le rendement sur actif (RoA) et l'autosuffisance opérationnelle (AsO).

Graphique 9 : La performance financière en Afrique Subsaharienne*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Les deux indicateurs évoluent en dents de scie avec des profils plus ou moins parallèles. On note toutefois, entre 2001 et 2009 une tendance à l'amélioration de la performance financière globale des Imf de l'Afrique Subsaharienne (graphique 9).

Par zone, on observe :

- L'Afrique Australe améliore significativement son RoA. Celui-ci, négatif entre 2000 et 2004 (fluctuant entre -2 et -7,5 %), atteint 7 % en 2005, niveau auquel il se stabilise jusqu'en 2007. En fin de période, on note un déclin du rendement avec un RoA de 5,5 % en 2009 ;
- l'Afrique Centrale est la région la moins rentable de l'échantillon. Le RoA, négatif entre 2002 et 2006 réalise sa pire performance en 2004 (-2.35 %). Des rendements

positifs apparaissent en fin de période avec un RoA oscillant entre 0,4 et 0,7 % entre 2007 et 2009 ;

- entre 2000 et 2009, les Imf de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique de l'Ouest dégagent des rendements positifs. Toutefois, si le RoA de l'Afrique de l'Est a tendance à s'améliorer passant de 1,5 à 3,29 % entre 2000 et 2009 (avec des pics de 3,8 et 4,20 % atteints respectivement en 2003 et 2008), celui de l'Afrique de l'Ouest se détériore. Il passe de 14 à 3 % entre 2000 et 2002, puis varie entre 1 et 2 %, avec la plus faible performance (0,4 %) réalisée en 2006 ;

L'évolution du rendement sur actif par type institutionnel (graphique 10) montre que les banques sont les Imf les plus rentables de l'échantillon. Entre 2000 et 2004, leur RoA varie entre 2 et 3 %. Durant la deuxième moitié de la période, il fluctue entre 4 et 5 % avec un léger déclin en fin de période.

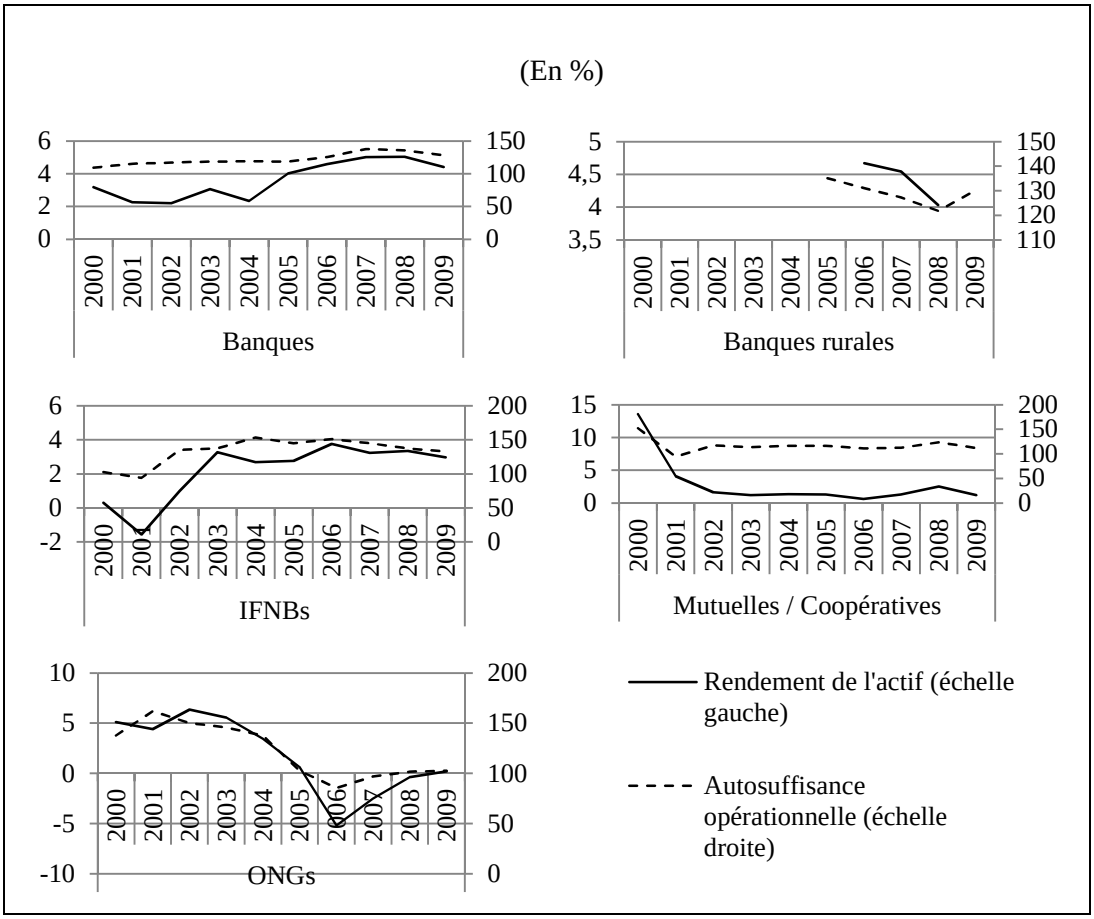
Les économies d'échelle dégagées grâce à une approche commerciale (crédit à la consommation, ciblage et sélection des clients, pratiques commerciales dans les relations avec les clients) en sont la cause. Les IFNBs affichent des rendements moindres mais se distinguent sensiblement des autres Imf par une amélioration soutenue du rendement sur la période. Après une perte de 1,5 % de l'actif, le RoA des IFNBs s'accroît atteignant 3,3 % en 2003 et fluctuant légèrement entre 2,5 et 4 % de l'actif pendant la deuxième moitié de la période.

Dans les mutuelles/coopératives, les rendements sont beaucoup plus faibles mais aussi plus stables. Après une nette détérioration entre 2000 et 2002, passant de 13,5 à 1,6 %, leur RoA se stabilise et varie entre 1 et 2,5 %, réalisant sa plus faible performance en 2006 où il est de 0,6 %.

Les ONGs affichent une évolution atypique du rendement. Celui-ci se détériore sévèrement entre 2000 et 2006 passant de 5 à - 5,2 %. En fin de période, on note une nette amélioration du RoA. Toutefois, celui-ci reste faible. En 2009, il est positif mais quasi-nul (0,2 %).

Les ONGs semblent souffrir de la forte concurrence des banques et des IFNBs qui décrivent une évolution inverse de leurs performances financières. Elles auraient du mal à retenir leurs meilleurs clients (les plus aisés ou les plus performants) qu'elles auraient pu utiliser pour « subventionner » leur clientèle habituelle (Armendáriz et Szafarz, 2011).

Graphique 10 : Indicateurs de performance financière par statut juridique*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

En outre, la mauvaise qualité des infrastructures de communication, la faible densité de la population et l'importance des coûts de main d'œuvre engendrent des coûts de production et de suivi très élevés, notamment en milieu rural. Ceux-ci ne sont pas intégralement répercutés sur les prix des produits de microfinance (frais de dossier, taux d'intérêt, commission,…).

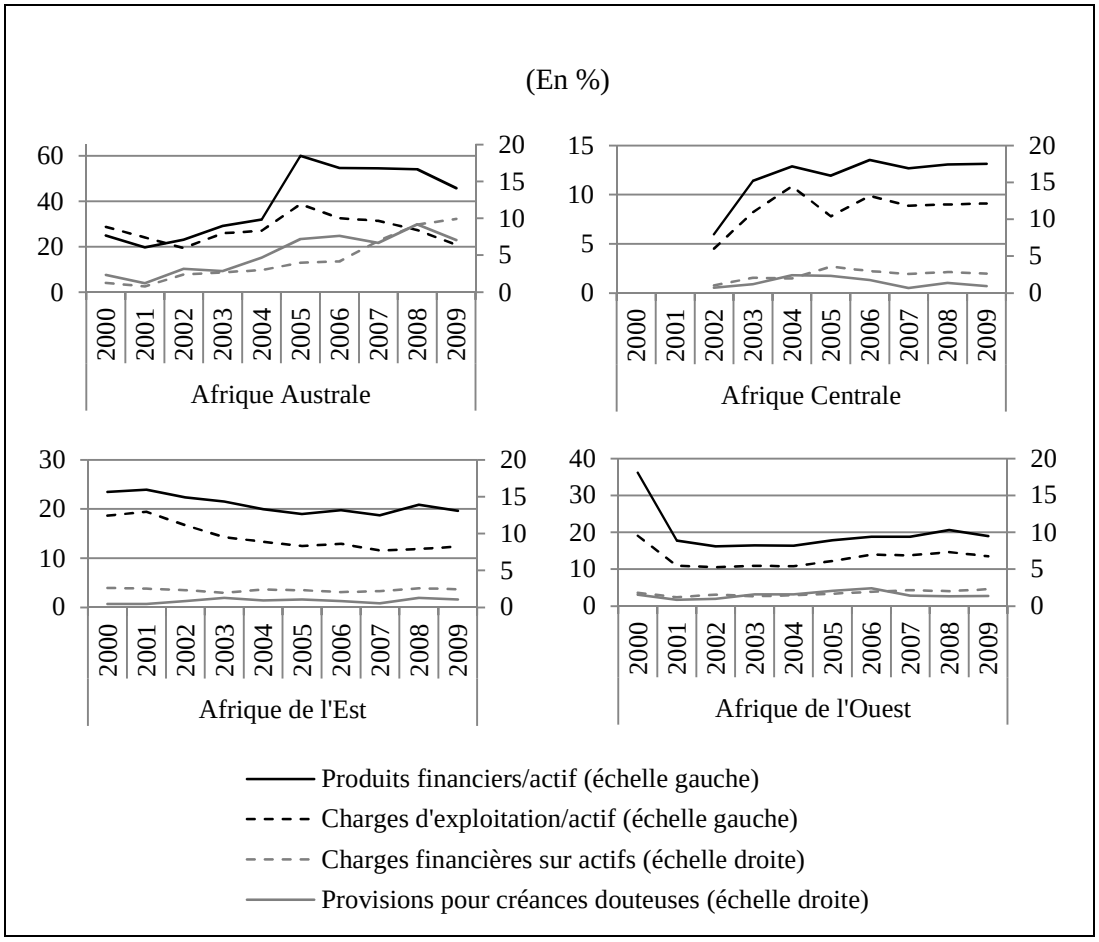
De plus, le faible poids du portefeuille de prêt dans la structure de l'actif (tableau 4) et le plafonnement des taux d'intérêt [13] (proches des taux usuraires) ne permettent pas de dégager suffisamment de produits financiers pour couvrir les charges opérationnelles et dégager un résultat d'exploitation positif.

Selon les comptes de résultat par région (graphique 11) la situation de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique de l'Est en termes de charges d'exploitation (entre 11 et 13 %), de charges financières et de provisions pour créances douteuses (entre 1 et 2 %, les plus faibles de l'ASS)

[13] La loi sur l'usure de l'Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA) plafonne les taux d'intérêt des Imf et des coopératives à 27 % et ceux des banques à 18 %.

est relativement stable. Ceci leur permet d'obtenir une meilleure autosuffisance opérationnelle.

Graphique 11 : Indicateurs du compte de résultat par région*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

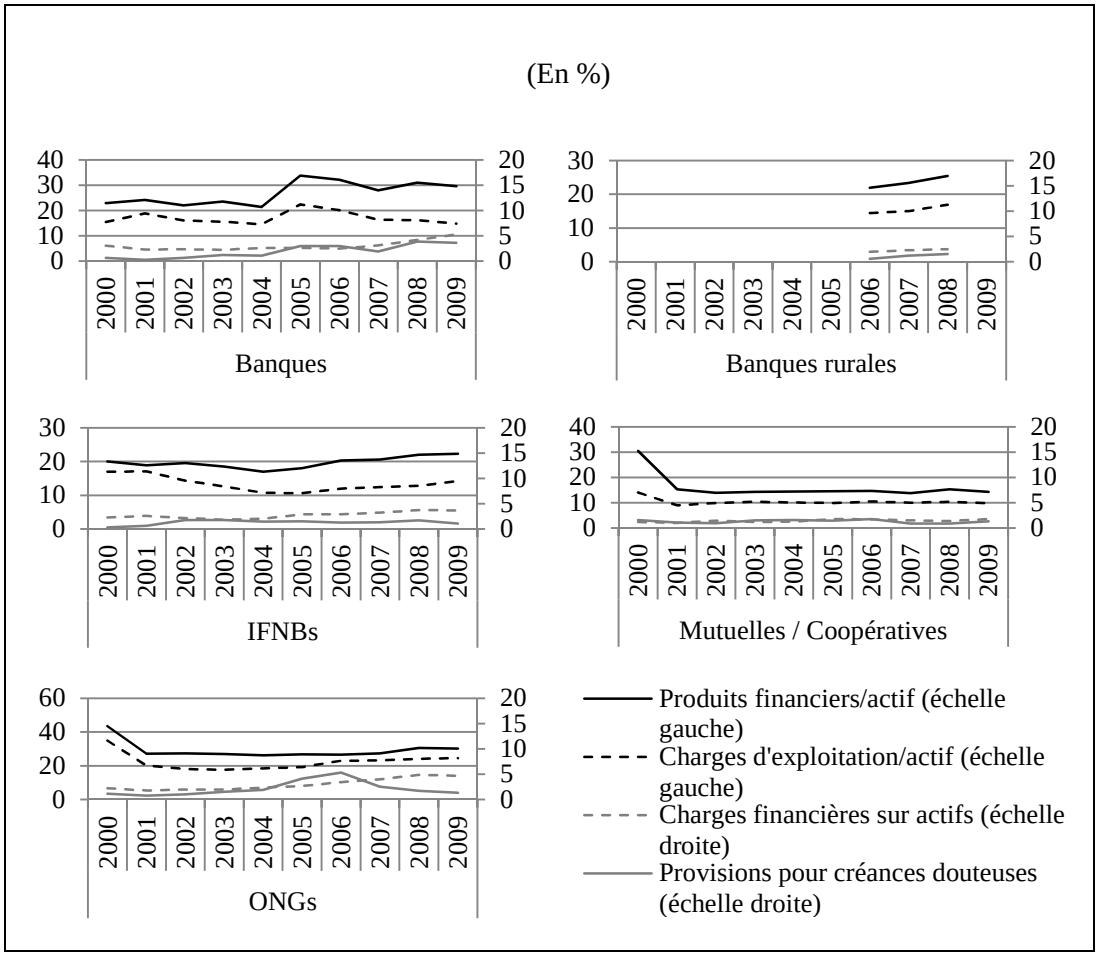
Le poids des charges d'exploitation est le plus élevé en Afrique Australe. Après être passé de 24 à 40 % entre 2001 et 2005, celui-ci diminue jusqu'à atteindre 21 % en 2009. Le poids des produits financiers légèrement plus élevé que celui des charges d'exploitation entre 2002 et 2004, s'en écarte progressivement durant la deuxième moitié de la période où il fluctue autour de 50 % de l'actif. Ceci s'explique par la hausse régulière des charges financières et des provisions pour créances douteuses, passant respectivement de 1 à 9 % entre 2000 et 2009 et de 2 à 8 % entre 2000 et 2008.

A l'inverse, les indicateurs du compte de résultat sont les plus faibles en Afrique Centrale. Les poids des charges financières et des provisions pour créances douteuses sont stables et fluctuent entre 1 et 3 %. Après une forte augmentation entre 2002 et 2004, le poids des charges d'exploitation varie entre 8 et 10 %, accompagné par une évolution similaire du poids

des produits financiers. L'augmentation des indicateurs et leur relative instabilité pourraient être expliquées par la mise en place de nouvelles branches dans des zones enclavées, plus coûteuses à desservir (voir *supra*).

Les mutuelles/coopératives présentent les indicateurs du compte de résultat les plus stables de l'ASS. Leurs charges d'exploitation fluctuent faiblement autour de 10 %. Le poids des charges financières et des provisions pour créances douteuses varie légèrement entre 1 et 2 % de l'actif. Leurs produits financiers fluctuent entre 13 et 15 % de l'actif. Ceci s'explique par la prédominance de l'épargne parmi les mutuelles/coopératives et le caractère exclusif de ces institutions, où les services de microfinance sont réservés aux membres (relativement plus riches et moins risqués).

Graphique 12 : Indicateurs du compte de résultat par statut juridique*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

A l'inverse, le poids des charges d'exploitation est le plus élevé dans les ONGs. Celui-ci se situe autour de 20 % entre 2001 et 2005 et est en légère augmentation en fin de période, atteignant plus de 24 % en 2009. Le poids des produits financiers est stable et légèrement plus

élevé que le poids des charges d'exploitation. Cependant, le poids des charges financières inférieur à 2 % jusqu'en 2003 est en augmentation et proche de 5 % en fin de période. Après une augmentation continue entre 2000 et 2006, passant de 1 à 5 % de l'actif, le poids des provisions pour créances douteuses baisse atteignant 1,3 % de l'actif en 2009. Ainsi, les ONGs peinent à couvrir leurs charges, notamment en fin de période. Toutefois, ces institutions affichent des indicateurs stables tout au long de la période, signe d'une certaine maturité et d'une maîtrise des techniques de prêt (sélection, contrôle,…).

Dans les banques, on note un changement de régime en 2005. Le poids des charges financières augmente légèrement mais régulièrement passant de 3 à 5 % entre 2000 et 2009. Le poids des provisions pour créances douteuses, faible en début de période (0,6 %) passe à 1 % en 2003 (1 %) puis se stabilise à un niveau entre 3 et 4 % en fin de période. Après une période de stabilité entre 2000 et 2004 où les charges d'exploitation représentent 15 % de l'actif, leur poids passe à 20 % en 2005 avant de décliner, atteignant 15 % en fin de période. Le poids de leurs produits financiers, stable en début de période (22 % entre 2000 et 2004) passe à 30 % durant la deuxième moitié de la période.

Les poids des charges d'exploitation et des produits financiers des IFNBs fluctuent entre ceux des banques et ceux des mutuelles. Toutefois, on note une augmentation de leurs charges financières à partir de 2004, qui passent de 2 à 4 % en fin de période. En outre, après avoir doublé entre 2000 et 2002, le poids de leurs provisions pour créances douteuses se stabilise à 1,5 % avant de décliner en fin de période passant à 1 % en 2009.

L'accroissement des charges financières, notamment en Afrique Australe et dans les IFNBs (graphiques 11 et 12, et annexe 12) fait écho au recours lent mais régulier à l'endettement extérieur mis en évidence plus haut (graphique 8). En outre, La relative importance des charges financières supportées par les banques et les IFNBs nous pousse à tempérer le caractère bon marché de l'épargne comme source de financement. En effet, celle-ci implique des coûts élevés de collecte et de gestion (Dupas et Robinson, 2012). On note également l'augmentation des provisions pour créances douteuses ; la forte croissance du secteur s'accompagnerait aussi par une hausse du risque de défaut de paiement. En particulier, les niveaux relativement élevés des provisions pour créances douteuses en Afrique Australe peuvent traduire des difficultés de maîtrise de la qualité du portefeuille (voir *infra*).

Globalement, en 2009, les Imf de l'ASS sont rentables. Toutefois, seules 43 % des Imf de l'échantillon dégagent un rendement positif. De plus à peu près la même proportion (46 %),

sont en mesure d'assurer leur autonomie opérationnelle. Par ailleurs, on ne note pas d'écart significatif entre la performance financière moyenne de 2000-2008 et la performance financière de 2009 (annexes 16a et 16b).

Pour ce qui concerne la viabilité, seules les ONGs de l'Afrique de l'Ouest sont viables (tableau 11). Les banques n'assurent pas leur autonomie opérationnelle en Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest alors que les mutuelles/coopératives sont en difficulté en Afrique Australe.

Tableau 11 : Autosuffisance opérationnelle par région et par statut juridique en 2009*

	AsO en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Afrique Australe	121,71		116,50	91,12	90,16	120,16
Afrique Centrale	87,29		108,02	112,82	99,23	105,79
Afrique de l'Est	135,86		143,91	118,33	86,89	135,56
Afrique de l'Ouest	93,56	130,05	111,07	112,09	112,23	111,98
Moyenne	128,52	130,05	132,86	111,77	102,71	123,81

* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Dans l'ensemble, les Imf de l'Afrique Centrale sont à peine viables. Toutefois, on note une plus grande dispersion de l'AsO en Afrique de l'Est et en Afrique de l'Ouest, avec des écart-types respectifs de 0,34 et 0,18 contre des écarts-types de 0,11 et 0,13, respectivement en Afrique Australe et en Afrique Centrale (annexe 14a). En Afrique de l'Est et Afrique de l'Ouest, on compte autant d'Imf affichant un AsO supérieur à 150 % que d'Imf avec un AsO de moins de 50 % (annexe 15b). Dans les deux cas, il s'agit le plus souvent d'ONGs et d'IFNBs.

Du point de vue de la rentabilité, l'Afrique Australe présente le RoA le plus élevé : 5 % (tableau 12). Toutefois, cette performance est tirée par les banques qui réalisent un RoA de 6 %. En effet, c'est dans cette région que les mutuelles/coopératives réalisent leur pire performance, soit une perte de 5 % de l'actif contre des RoA allant de 1,2 à 1,4 % dans les autres régions.

Avec une perte de 6 % de l'actif, les ONGs sont également les Imf les moins rentables de l'Afrique Australe. Elles affichent également des pertes de 4 % en Afrique de l'Est. Celles-ci dégagent, toutefois un rendement de 3 % en Afrique de l'Ouest.

Tableau 12 : Rendement de l'actif par région et par statut juridique en 2009*

	RoA en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Afrique Australe	6,14		2,51	-5,16	-6,41	5,45
Afrique Centrale	-1,82		0,58	1,21	0,57	0,41
Afrique de l'Est	3,63		3,65	1,27	-3,95	3,29
Afrique de l'Ouest	-2,17		2,24	1,39	2,86	1,70
Moyenne	4,40		2,97	1,19	0,19	3,17

* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Avec un RoA de 0,4 %, les Imf de l'Afrique Centrale sont à peine rentables. L'écart-type du RoA en Afrique Centrale est de 0,02 (annexe 14a) avec la plus forte performance réalisée par une IFNB (14 %) ; la perte la plus élevée est réalisée par une ONG (21 % de l'actif). La prédominance des services d'épargne et le faible niveau d'activité de crédit sont à la base de ce résultat. Dans les autres régions l'écart-type est d'environ 0,04.

Globalement les IFNBs sont moins performantes que les banques mais deux fois plus rentables que les mutuelles/coopératives. Toutefois, elles présentent avec les ONGs une plus forte dispersion du RoA avec des écarts-type respectifs de 0,05 et 0,08 contre 0,03 dans les banques et moins dans les mutuelles/coopératives (annexe 14b). Les IFNBs et les ONGs affichent les RoA maximum les plus élevés, respectivement 18 et 14 %, et les pertes les plus lourdes, respectivement 59 et 52 % de l'actif (en Afrique de l'Est et Afrique de l'Ouest, annexe 15a)

Par rapport à la moyenne de 2000-2008, le RoA de l'Afrique Australe en 2009 a été 5 % plus élevé (annexe 16a). Celui de l'Afrique Centrale a été 1 % plus élevé alors qu'en Afrique de l'Ouest, il a été 2 % plus faible. En Afrique de l'Est l'écart entre le RoA de 2009 et son niveau moyen entre 2000 et 2008 a été faible : 0,05 %.

Par forme institutionnelle, le RoA de 2009 a été plus faible de 2 % dans les mutuelles/coopératives et les ONGs (annexe 16b). A contrario, le RoA des IFNBs et des banques a été 1 % plus élevé par rapport à son niveau moyen de 2000-2008 (annexe 16b).

Ainsi sur l'année 2009, l'effet de la crise sur les performances financières des Imf paraît ténu.

3. La qualité du portefeuille

Les prêts représentent le poste le plus important de l'actif des Imf. La qualité du portefeuille est liée au potentiel de remboursement ; elle conditionne la valeur des produits futurs et la capacité de l'institution à poursuivre sa mission et accroître sa portée.

Comme dans le chapitre précédent, nous utilisons deux indicateurs de qualité des portefeuilles : le portefeuille à risque de plus de 30 jours [14] (Portfolio at Risk – PaR –) et le taux d'abandon de créances.

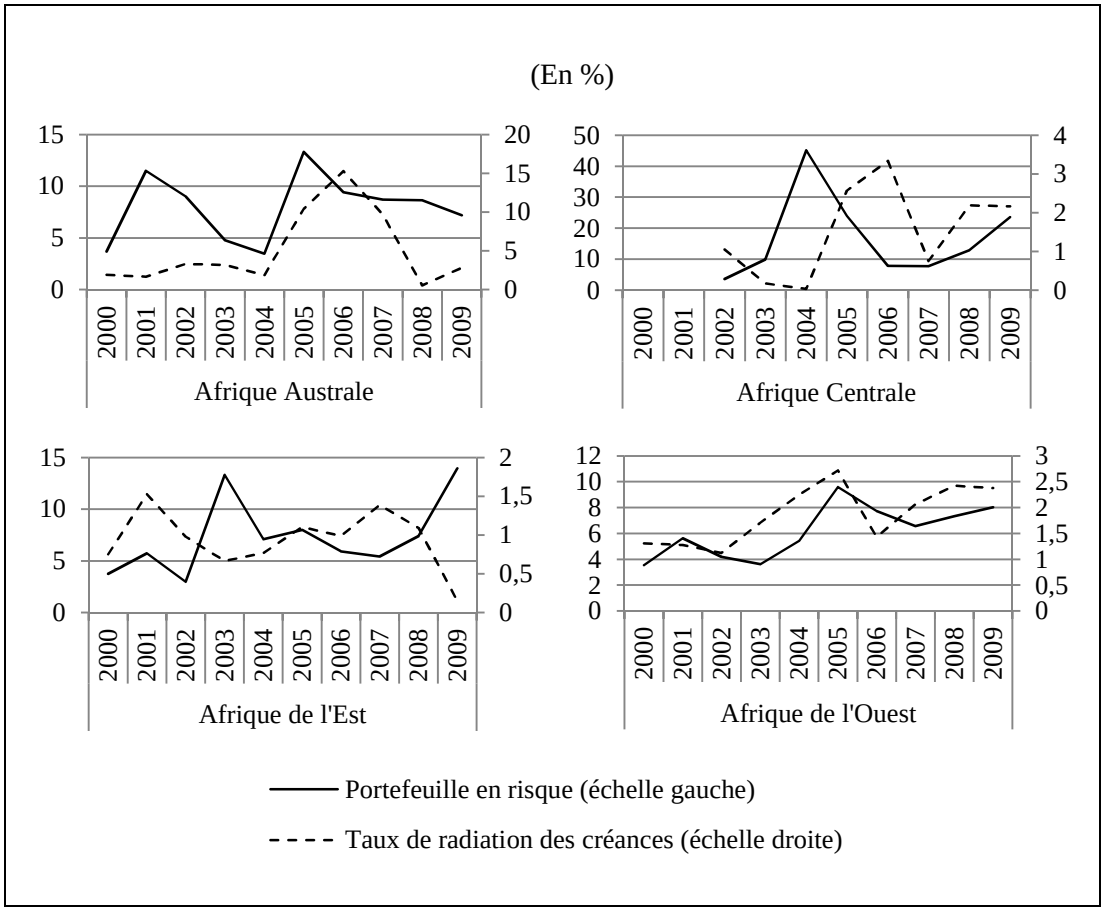
Les différents contextes, les types d'institutions et les diverses expériences ne permettent pas de dégager une règle universelle concernant la qualité du portefeuille. Cependant, Boyé et al. (2006) considèrent qu'un PaR 30 jours inférieur à 3 % est satisfaisant, et un PaR supérieur à 7 %, est inacceptable pour une Imf visant la pérennité financière. Par ailleurs, lorsque les Imf sont confrontées à une mauvaise qualité du portefeuille, elles peuvent radier les prêts non performants ou refinancer les prêts en étendant leur durée, en modifiant l'échéancier ou les deux (Lafourcade et al., 2005). La prise en compte du taux de radiation est donc nécessaire pour ne pas surestimer la qualité du portefeuille.

Globalement, on note une détérioration graduelle du PaR des Imf de l'Afrique Subsaharienne passant entre 2000 et 2009 de 3 à 12 % (annexe 13). Le taux de radiation se détériore entre 2005 et 2007, atteignant un pic de 3,5 % en 2006. Il n'existe pas de lien évident entre la détérioration de la qualité du portefeuille et le recours à la radiation de créances non performantes à une date donnée. Toutefois, le taux de radiation paraît dépendre du PaR de ou des années antérieures (graphiques 13 et 14 et annexe 13).

[14] Un portefeuille est dit à risque 30 jours s'il a connu au moins un retard de paiement de plus de 30 jours par rapport à l'échéancier prévu. Dans ce cas on considère que la totalité de la somme restant due par l'emprunteur est à risque, et non pas seulement le montant de l'échéance en retard.

Entre 2000 et 2009, c'est en Afrique Centrale qu'on observe la qualité du portefeuille la plus faible. En 2004, on note un PaR, exceptionnellement élevé, de 45 % (contre 10 % en 2003) qui s'est traduit par une hausse du taux de radiation en 2005 et 2006 (respectivement 2,6 et 3,3 % contre un taux entre 0 et 1 % auparavant, graphique 13). Après une nette amélioration entre 2004 et 2007 (passant à 8 %), la qualité du portefeuille se détériore à nouveau avec un PaR atteignant 23 % en 2009 et un taux de radiation en hausse (autour de 2 %).

Graphique 13 : Indicateurs de qualité du portefeuille par région*



* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

En Afrique Australe, la qualité du portefeuille évolue en dents de scie. Après une forte détérioration entre 2000 et 2001, passant de 4 à 11 %, le PaR baisse jusqu'en 2004 (3,5 %) avant de s'aggraver en 2005 (13 %). En fin de période, la qualité du portefeuille s'améliore progressivement avant un PaR atteignant 7 % en 2009. Si la radiation des créances a été modérée entre 2000 et 2004 (entre 2 et 3 ,3 %), celle-ci a été massive en 2006. En réponse à la forte détérioration du PaR en 2005, les Imf de l'Afrique Australe ont radié 15 % de leurs

créances. Le taux de radiation baisse significativement jusqu'en 2008 où il est de 0,5 % avant de s'accroître légèrement en 2009 atteignant 3 %.

En Afrique de l'Est, le PaR fluctue entre 4 et 8 % avec une nette détérioration en 2003 et 2009, respectivement 13 et 14 %. Toutefois, la radiation des créances a été modérée oscillant tout au long de la période entre 1 et 1,50 %.

Les Imf de l'Afrique de l'Ouest présentent une meilleure qualité du portefeuille. Leur PaR varie entre 3,5 et 5,5 % entre 2000 et 2004, et entre 6,5 et 8 % pendant la période 2006-2009 après s'être détérioré en 2005 (9,6 %). Toutefois, le taux de radiation y a été deux fois plus élevé qu'en Afrique de l'Est (entre 1,30 et 2,7 %).

Sur les trois dernières années de la période d'analyse, on constate une détérioration générale des portefeuilles des Imf de l'ASS à l'exception de l'Afrique Australe, qui pourrait être liée à la récession de 2008. En effet, certains clients de microfinance ont été touchés par le ralentissement économique, les suppressions d'emplois dans les pays développés et le recul des flux de transfert d'argent.

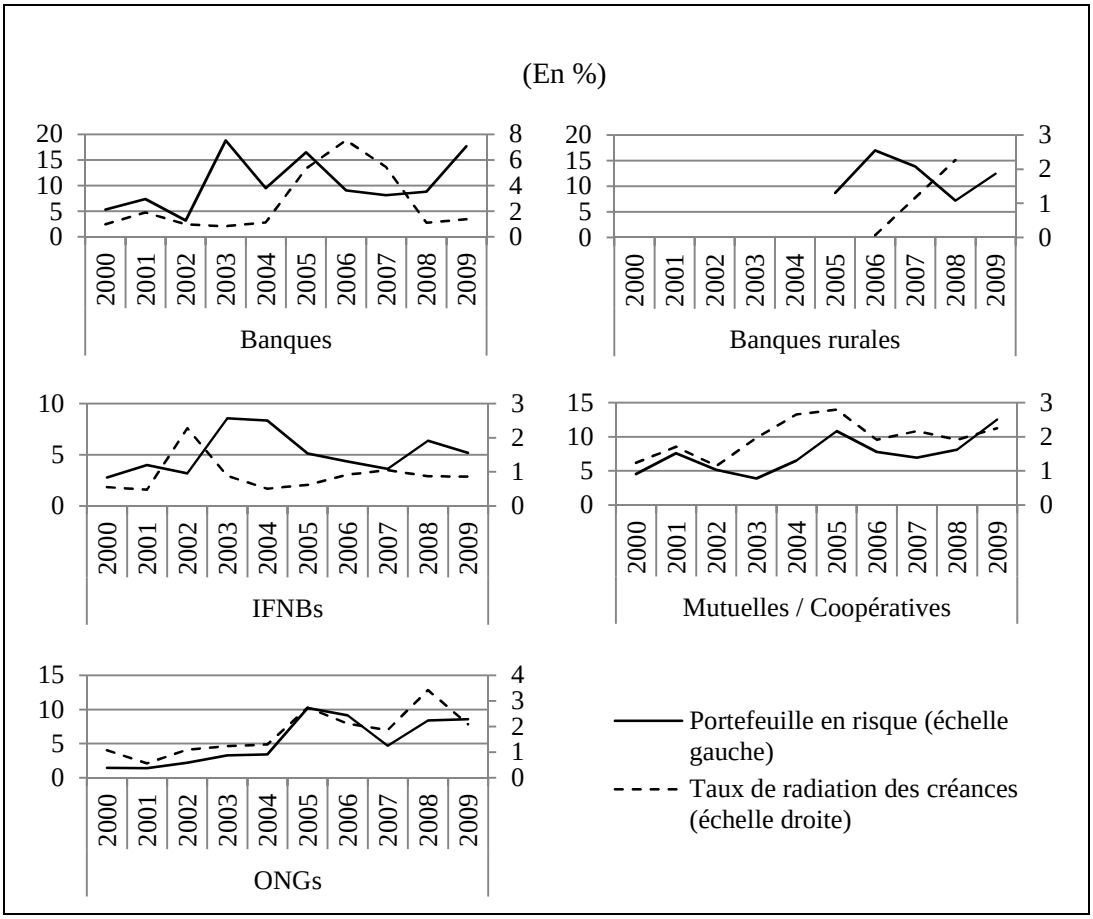
Par statut juridique, on note que les banques et les mutuelles/coopératives affichent la plus mauvaise qualité du portefeuille de l'échantillon (annexe 14). Dans ces institutions, le PaR évolue en dents de scie avec des amplitudes plus marquées dans les banques que dans les mutuelles/coopératives ; il fluctue entre 3 et 7 % entre 2000 et 2002 et entre 8 et 18 % à partir de 2003 dans les premières, et entre 4,50 et 6,50 entre 2000 et 2004 et entre 7 et 12 % entre 2005 et 2009 dans les secondes. Ceci indique que l'offre de prêts n'est pas le point fort des Imf de type coopératif en Afrique Subsaharienne (Lafourcade et al., 2005).

Dans les IFNBs, le risque de non remboursement est en général deux fois plus faible en comparaison avec les mutuelles/coopératives. Après une forte détérioration entre 2000 et 2003 passant de 2,8 à 8,5 %, la qualité du portefeuille de prêt des IFNBs s'améliore sensiblement entre 2004 et 2007 avec un PaR passant de 8,3 à 3,6 % avant de se détériorer à nouveau en 2008 (6,3 %).

Dans les ONGs, on peut distinguer deux phases dans l'évolution du PaR. Entre 2000 et 2004, le PaR a été multiplié par 2, passant de 1,5 à 3,40 %. En fin de période, la qualité du portefeuille des ONGs est plus mauvaise et aussi plus volatile, oscillant entre 5 et 18 %. Ceci

s'explique par la forte croissance des clients, le niveau de profondeur de portée de cette catégorie et aussi par le contexte de concurrence livrée par les banques et les IFNBs [15].

Graphique 14 : Indicateurs de qualité du portefeuille par statut juridique*



* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Par ailleurs, la radiation des créances douteuses a été beaucoup plus usitée dans les banques. Celles-ci ont radié entre 5 à 7,5 % de leurs créances entre 2005 et 2007, suite aux mauvaises performances de remboursement survenues entre 2003 et 2005. Elles préfèrent radier les créances non performantes en raison du coût élevé de leur suivi ainsi que la baisse de productivité du personnel qu'il peut occasionner.

Dans les IFNBs, la radiation des créances est stable entre 2003 et 2009, variant légèrement entre 0,5 et 1 % du portefeuille de prêt.

[15] Cette différence de performance peut être expliquée par la différence des populations cibles, la différence des mécanismes (si crédit de groupe), la nature des produits (crédit consommation ou crédit microentreprise,…), l'esprit d'adhésion ou de dépendance, etc., autant d'éléments et d'incitations qui déterminent la régularité des remboursements.

Avec un PaR compris entre 7 et 23,5 % en 2009, la qualité du portefeuille des Imf de l'Afrique Subsaharienne est médiocre (tableau 13).

De manière plus précise, en Afrique Australe et en Afrique Centrale c'est dans les mutuelles/coopératives que la situation est la plus préoccupante (PaR au-delà de 20 %) ; en Afrique de l'Est, le PaR le plus élevé est affiché par les banques (19 %) alors qu'en Afrique de l'Ouest, les banques et les ONGs détiennent les portefeuilles les plus risqués (PaR respectifs de 13 et 11 %).

Par ailleurs, environ 18 % des Imf affichent en 2009 un PaR inférieur ou égal à 3 %. L'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest en comptent chacune 8, l'Afrique Australe, 7 et l'Afrique Centrale, 3. Ces Imf sont en majorité des IFNBs et des ONGs (annexe 15a).

Tableau 13 : Portefeuille en risque par région et par statut juridique en 2009*

	PaR en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Afrique Australe	5,85		5,17	23,23	1,43	7,19
Afrique Centrale			9,29	31,34	5,60	23,50
Afrique de l'Est	18,79		4,21	6,16	5,79	13,93
Afrique de l'Ouest	13,08	12,43	6,90	7,22	10,83	8,04
Moyenne	17,68	12,43	5,19	12,50	8,58	12,51

* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

La dispersion des PaR est relativement plus faible en Afrique l'Est et en Afrique de l'Ouest en comparaison avec l'Afrique Australe et l'Afrique Centrale (écart-type de 0,07 contre respectivement 0,1 et 0,15, annexe 14a). En particulier, c'est en Afrique de l'Ouest que la situation apparaît plus homogène avec des PaR fluctuant autour de 12 % et un PaR médian de 6 % (annexe 15b). Toutefois, dans certaines ONGs la situation paraît grave : 3 ONGs affichent des PaR respectifs de 50, 60 et 70 % et abandonnent plus de la moitié de leurs créances non performantes.

De l'analyse des taux de radiation en 2009 (tableau 14), on déduit que : les banques, les mutuelles/coopératives et les ONGs de l'Afrique de l'Est affichent des taux de radiation faibles (0, 1,4 et 0,3 %) en comparaison avec leurs homologues des autres régions (entre 3 et

4 % pour les banques, entre 2 et 3 % dans les mutuelles/coopératives et entre 1 et 3 % dans les ONGs).

Tableau 14 : Taux radiation des créances par région et par statut juridique en 2009*

	Taux de radiation des créances en %					
Régions	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Afrique Australe	2,88		2,45	2,85	1,15	2,82
Afrique Centrale	3,59		0,14	2,69	2,60	2,17
Afrique de l'Est			0,45	1,45	0,27	0,15
Afrique de l'Ouest			3,33	2,12	2,88	2,38
Moyenne	1,37		0,86	2,25	2,09	1,55

* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

En outre, les IFNBs de l'Afrique Centrale et les ONGs de l'Afrique Australe ont radié peu de créances en 2009.

Les coopératives de l'Afrique de l'Est affichent un taux de radiation relativement faible par rapport à celles des autres régions (1,45 % contre plus de 2 % ailleurs). En outre les IFNBs de l'Afrique Centrale et de l'Afrique de l'Est utilisent très modérément la radiation de créances (0,14 et 0,45 % contre 2,45 et 3,33 % respectivement en Afrique Australe et en Afrique de l'Ouest).

Si on compare l'état de la qualité du portefeuille de 2009 par rapport à la moyenne de 2000-2008, on constate que celle-ci s'est dégradée (annexes 16a et 16b). Globalement le PaR a augmenté de 5 % alors que le taux de radiation a été 0,40 % plus faible en 2009 par rapport à sa moyenne durant la période 2000-2008.

La détérioration du PaR a été plus marquée en Afrique Centrale et en Afrique de l'Est qu'en Afrique de l'Ouest (respectivement 7,6 et 7,3 contre 2 %) alors qu'en Afrique Australe, le PaR de 2009 a été 1 % plus faible par rapport à son niveau moyen de 2000-2008 (annexe 16a).

La radiation des créances douteuses a été 2,5 % et 1 % plus faible en 2009 en Afrique Australe et en Afrique de l'Est, et 0,6 % plus élevée en Afrique Centrale et en Afrique de l'Ouest.

C’est dans les banques et les mutuelles/coopératives que le PaR s’est sensiblement écarté en 2009 par rapport à son niveau moyen de 2000-2008 ; le PaR a été 8 % et 6 % élevé en 2009, respectivement dans les banques et les mutuelles/coopératives (annexe 16b). L’écart a été plus faible dans les ONGs, 4 %.

Dans les IFNBs, la qualité du portefeuille est restée stable en 2009 par rapport à son niveau moyen de 2000-2008. Les écarts en termes de PaR et de taux de radiation sont quasi-nuls.

Le PaR décrit fidèlement l’état de la qualité du portefeuille en 2009. Les résultats montrent que la détérioration de la qualité du portefeuille des banques (et des mutuelles/coopératives) en 2009 pourrait provenir d’une recrudescence des impayés liée à la récession actuelle et montrent ainsi, une plus grande vulnérabilité des banques face aux chocs macroéconomiques.

Les défauts de paiements liés à l’endettement croisé ou au surendettement peuvent être réduits grâce aux centrales de risques (Chen et al., 2010). Or, si 26 pays de l’ASS sont dotés de ces centrales et que 13 d’entre eux possèdent des centrales privées, les Imf n’en sont membres que dans six pays – Burundi, Mozambique, Rwanda, Afrique du sud, la Tanzanie et Ouganda – (MIX, 2011).

Ainsi, au manque d’infrastructures grevant les coûts (communication et routes), vient s’ajouter celui d’infrastructures de marché.

Conclusion

Durant la période 2000-2009, la microfinance en Afrique Subsaharienne a connu une croissance soutenue. Cette croissance est tirée par les banques et les IFNBs. L’Afrique de l’Est et l’Afrique de l’Ouest, régions pionnières dans la mise en place d’Imf, sont rattrapées par l’Afrique Australe.

Globalement les Imf de l’Afrique Subsaharienne se distinguent de leurs homologues des autres régions du monde par l’accent mis sur l’épargne, par des portefeuilles de prêts plus risqués et une moindre rentabilité.

Les performances financière et sociale des Imf en Afrique Subsaharienne varient en fonction de la forme institutionnelle et le secteur paraît segmenté.

Bien qu'elles réalisent d'excellentes performances en termes de profondeur de portée, les ONGs ont des charges d'exploitation élevées qui, combinées avec un volume d'activité relativement faible, ne leur permettent pas d'assurer leur autosuffisance opérationnelle.

Grâce à leur modèle exclusif, les mutuelles/coopératives présentent des charges opérationnelles relativement faibles. Elles sont ainsi plus compétitives et disposent de plus de marge de manœuvre pour améliorer leur performance. Toutefois, leur cible est une population relativement aisée comparée à celles des IFNBs et des ONGs.

Les IFNBs, dotées d'un statut plus souple que celui des ONGs, affichent des performances « correctes » et semblent mieux armées pour affronter la concurrence livrée par les banques.

Avec les précautions liées au manque de profondeur de l'échantillon, on peut affirmer que l'éclatement de la crise après la faillite de Lehman brothers en 2008, n'a pas remis en cause le développement du secteur en Afrique Subsaharienne en 2009, grâce au soutien des bailleurs de fonds, et surtout grâce à la « capacité de résistance » des Imf.

Toutefois, la hausse des risques et le ralentissement des rendements en 2009 par rapport à leurs niveaux moyens durant la période 2000-2008 montrent que le secteur de la microfinance en Afrique Subsaharienne est miné par certains défauts structurels. Les charges d'exploitations élevées, l'insuffisance des infrastructures qui augmentent les coûts pris en charge par les Imf et le faible recours aux centrales de risques et aux systèmes de partage de l'information accentuent les risques d'endettement croisé et de surendettement remettant en question tant la viabilité des Imf que le bien-être social des clients. Ces obstacles sont exacerbés par la concentration croissante du secteur et la forte concurrence des banques (Chen et al., 2010).

En outre, la forte détérioration de la qualité du portefeuille et des banques a entraîné une plus grande vulnérabilité de ces établissements face aux chocs macroéconomiques. Cette orientation de la performance des banques montre, d'une certaine manière, les limites de l'approche commerciale en microfinance.

Les résultats mis en exergue dans cette présentation plutôt descriptive peuvent être utilement complétés par une analyse plus structurée fondée sur des estimations de relations entre les divers indicateurs. Ce sera l'objet du chapitre 4 : « les déterminants de la performance financière et sociale des Imf de l'Afrique Subsaharienne ? ».

Bibliographie

Adair P., Berguigua I. (2010), Les facteurs déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance dans la région MENA, *Région et Développement,* n° 32.

Armendáriz B., Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance*, second edition, The MIT Press, Cambridge, MA.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011), On mission drift in microfinance institutions, in Armendáriz B., Labie M. (Eds.), *The Handbook of Microfinance*, World Scientific Publishing, London-Singapore, p. 341-366.

Boyé S., Hajdenberg J., Poursat C. (2006), *Le Guide de la Microfinance : Microcrédit et Epargne pour le Développement*, première édition, Eyrolles.

Chen G., Rasmussen S. et Reille X. (2010), Croissance et vulnérabilité en microfinance, *Note Focus n°61,* CGAP, Washington D.C.

CMA/AOC [16] (2005), Note technique sur le crédit rural de la production documentaire et statistique sur le coton, le palmier à huile, le lait, l'apiculture, l'aviculture et le crédit rural en Afrique de l'Ouest et du Centre (AOC), mimeo.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2007), Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, *The Economic Journal*, vol. 117, n° 517, p. 107-133.

Dupas P., Robinson J. (2012), Savings Constraints and Microenterprise Development: Evidence from a Field Experiment in Kenya, mimeo Stanford University, CA.

El-Zoghbi M., Gähwiler B., Lauer K. (2011), Financement transfrontalier de la microfinance : état des lieux, *Note Focus n° 70*, CGAP, Washington, D.C.

Forster S., Reille X., Rozas D. (2011), Investissements étrangers en microfinance : réévaluer les rendements financiers et sociaux, *Note Focus n° 71,* CGAP, Washington D.C.

Hartaska V., Nadolnyak D. (2007), Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross country evidence, *Applied Economics*, vol. 39, n° 10, p. 1207-1222.

[16] Conférence des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre.

Lafourcade A-L., Brown M., Isern J., Mwangi P. (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *The Microbanking Bulletin*, MIX. Washington, D.C., p. 3-21.

Maes J.P., Reed L.R. (2012), State of the microcredit summit campaign report 2011, MSC, Washington D.C.

Mersland R., (2009), The cost of ownership in microifnance organizations, *World Development*, vol. 37, n° 2, p. 469-478.

Mersland R., Strøm R.Ø., (2008), Performance and trade-offs in microfinance institutions – does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n° 5, p. 598-612.

MIX (2011), Afrique Subsaharienne 2010 benchmarking et analyse du secteur de la microfinance, MIX, Washington D.C.

Tchuigoua H.T. (2011), Etude comparative des performances des institutions de microfinance d'Afrique Subsaharienne selon leur statut légal, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n° 1, p. 63-76.

Annexes

Annexe 1 : Répartition par statut juridique et zone géographique des Imf en 2009

Sous-Région	Pays	Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Afrique Australe	Angola			1			1
	Madagascar			2	5		7
	Malawi	1				3	4
	Mozambique	3		1		2	6
	Afrique du Sud	1				1	2
	Swaziland			1			1
	Zambie			3			3
Total Afrique Australe		5		8	5	6	24
Afrique Centrale	Cameroun			5	3		8
	République Centrafricaine				1		1
	Tchad				1		1
	République Démocratique du Congo	1				3	4
	République du Congo					1	1
Total Afrique Centrale		1		5	5	4	15
Afrique de l'Est	Burundi				1		1
	Ethiopie			15			15
	Kenya	3		5		2	10
	Rwanda			4	2		6
	Tanzanie	1		1		5	7
	Ouganda	2		3		3	8
Total Afrique de l'Est		6		28	3	10	47
Afrique de l'Ouest	Benin				2	5	7
	Burkina Faso			1	1		2
	Gambie			2			2
	Ghana		5	4		7	16
	Guinée	1			1	1	3
	Mali				4	4	8
	Niger			1	2		3
	Nigéria					3	3
	Sénégal				7		7
	Sierra Leone					1	1
	Togo				5	2	7
Total Afrique de l'Ouest		1	5	8	22	23	59
Total Afrique Subsaharienne		13	5	49	35	43	145

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 2 : Nombre d'Imf par région (2000-2009)

	Nombre d'Imf par sous-région									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	5	10	18	19	20	24	24	24	25	24
Afrique Centrale		4	5	7	10	15	15	15	15	15
Afrique de l'Est	15	24	30	39	45	47	48	50	48	47
Afrique de l'Ouest	16	23	32	40	45	65	72	72	71	59
Total	36	61	85	105	120	151	159	161	159	145

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 3 : Nombre d'Imf par statut juridique (2000-2009)

	Nombre d'Imf par statut juridique									
Statut juridique courant	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	7	7	8	10	11	13	13	13	13	13
Banques rurales				3	1	6	8	8	7	5
IFNBs	10	21	30	35	40	47	51	51	50	49
Mutuelles / Coopératives	5	17	23	26	30	39	40	41	41	35
ONGs	14	16	24	31	38	46	47	48	48	43
Total	36	61	85	105	120	151	159	161	159	145

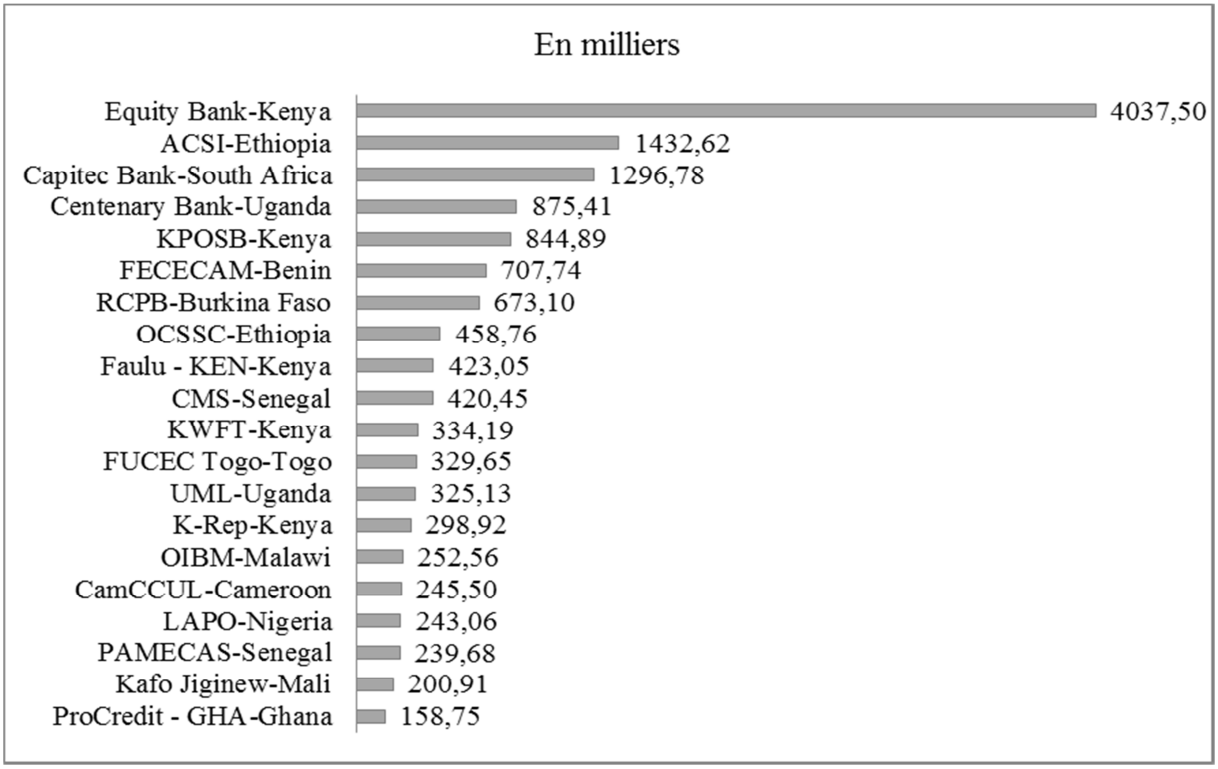
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 4 : Liste et définition des indicateurs

Indicateurs	**Définitions**
Portée	
Emprunteurs actifs	Nombre d'emprunteurs actifs ayant un prêt en cours
Nombre des épargnants	Nombre d'épargnants avec livret de banque et compte de dépôt à terme
Part des femmes emprunteurs femmes	Nombre d'emprunteurs femmes / Nombre d'emprunteurs
Prêt par tête	Encours brut de prêts / Nombre d'emprunteurs
Prêt par tête/RNB par habitant	Prêt par emprnteur actif/RNB par habitant
Dépôt par tête	Dépôts / Nombre d'épargnants
Dépôt par tête/RNB par habitant	Dépôt par épargnant/RNB par habitant
Bilan	
Portefeuille de prêts brut	Encours brut de prêts, non ajusté
Total actifs	Somme des actifs
Total fonds propres	Somme des fonds propres
Total dépôts	Somme des dépôts
Total emprunts	Somme des emprunts
Rentabilité	
Retour sur actif	Résultat opérationnel net, après impôts/Total moyen de l'actif
Autosuffisance opérationnelle	Produits financiers / (Charges financières + Charge nette de provision pour prêt irrécouvrables + Charges d'exploitation)
Qualité du portefeuille	
Portefeuille à risque	Solde moyen, prêts > 30 jours d'arriérés / Encours brut de prêts
Ratio d'abandons	Créances radiées / Encours brut de prêts moyen

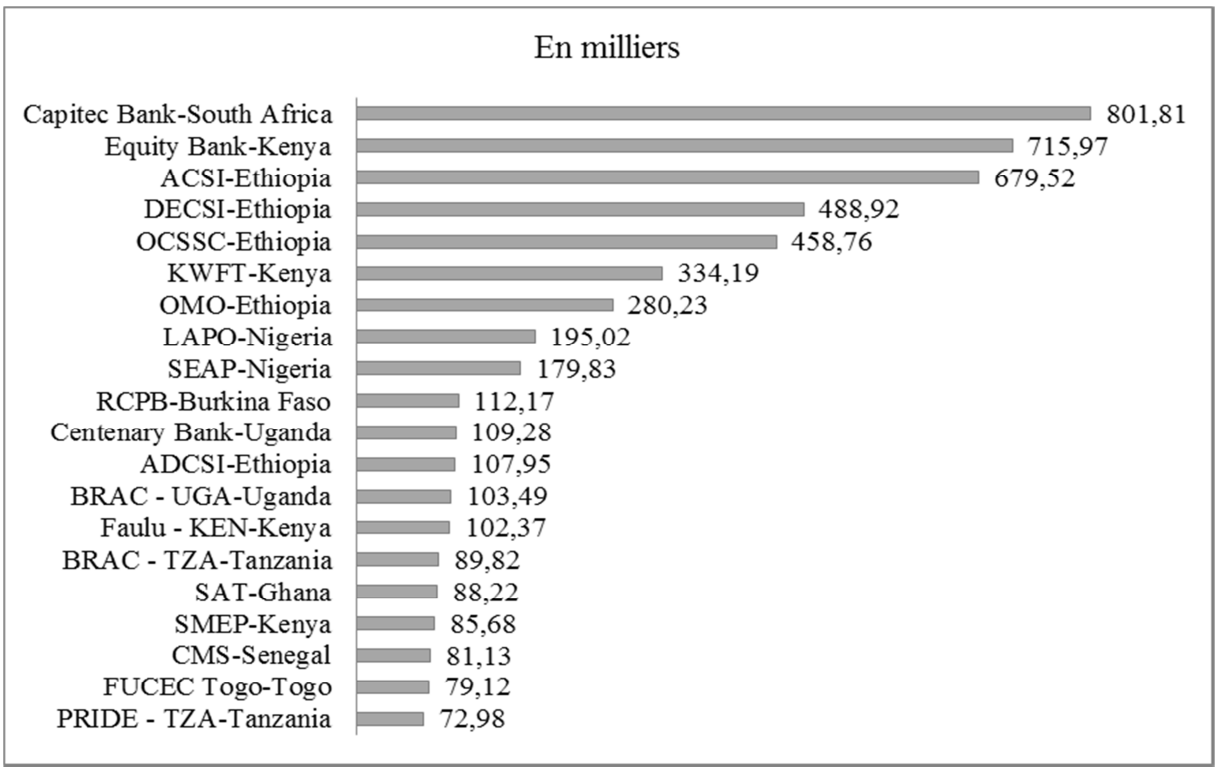
Source : MIX.

Annexe 5 : Vingt plus grandes Imf par le nombre d'épargnants en 2009



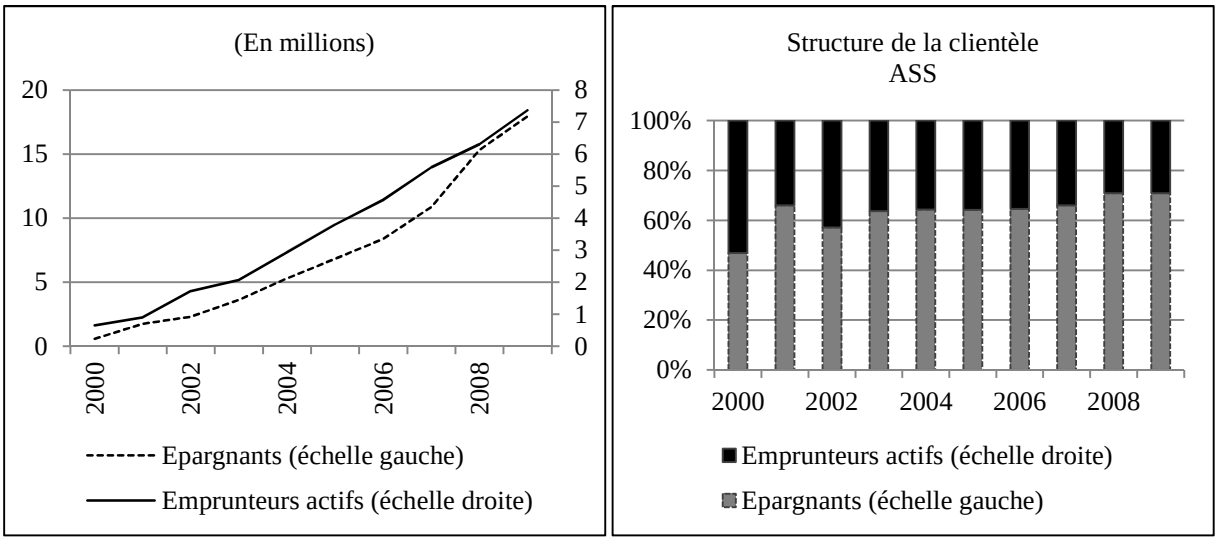
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 6 : Vingt plus grandes Imf par le nombre d'emprunteurs actifs en 2009



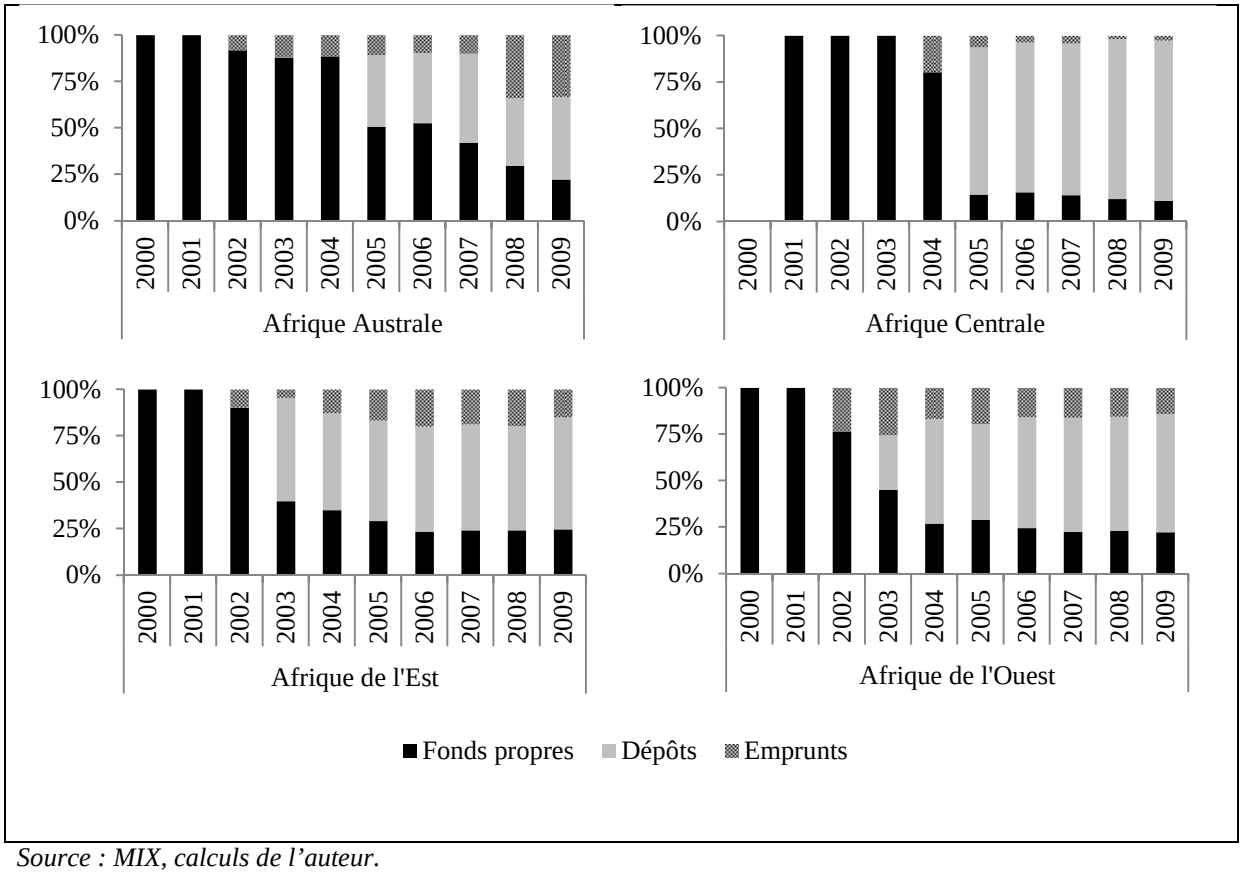
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 7 : Nombre de bénéficiaires de microfinance



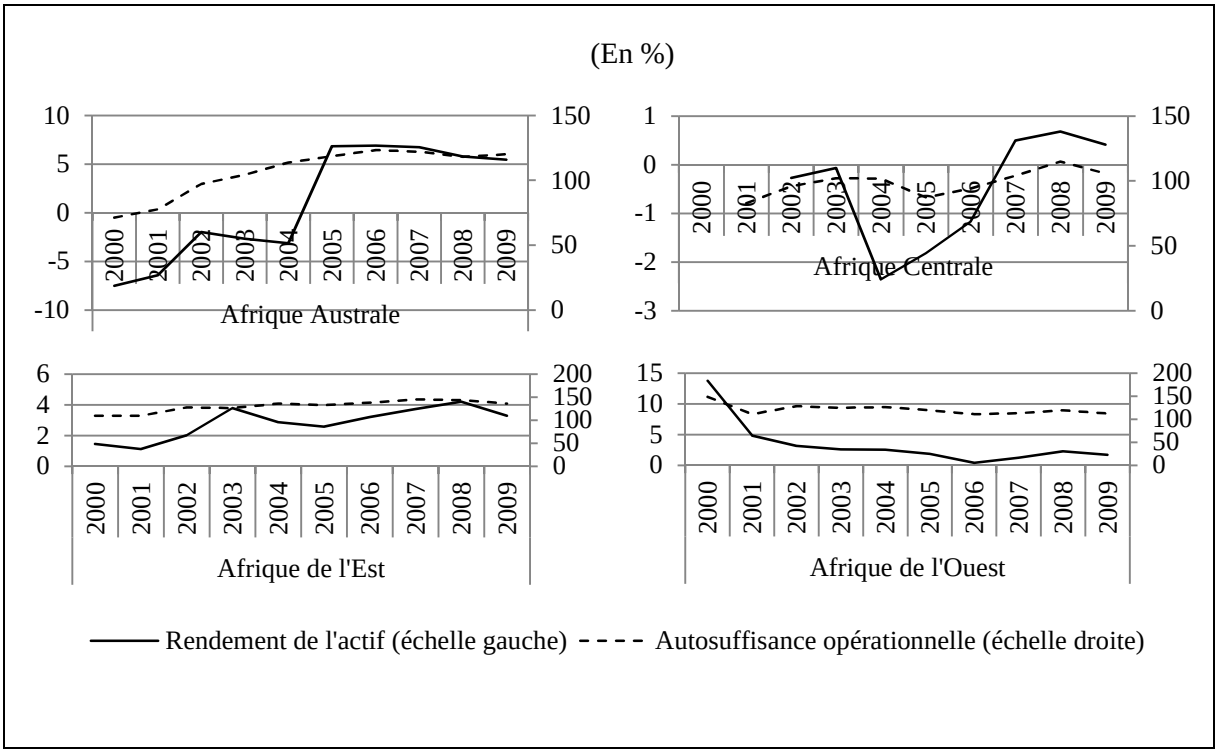
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 8 : Structure financière par région (2000-2009)



Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 9 : Indicateurs de performance financière par région*



* moyennes pondérées par l'actif.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 10 : Vingt plus grandes Imf rentables [17] qui gèrent le plus petit prêt par tête

Nom de l'Imf	Pays	Statut juridique courant	Nombre d'emprunteurs actifs	Rendement sur Actif	Prêt par tête (en $)	Prêt par tête/RNB par habitant
LAPO	Nigéria	ONG	195016	0,09	138	0,12
Capitec Bank	Afrique du Sud	Banque	801809	0,07	906	0,16
SMEP	Kenya	IFNB	85678	0,01	145	0,17
Soro Yiriwaso	Mali	ONG	45710	0,01	128	0,19
CAURIE Micro Finance	Sénégal	Mutuelle / Coopérative	31122	0,00	215	0,21
RMCR	Mali	ONG	17980	0,02	161	0,25
KixiCredito	Angola	IFNB	8582	0,10	1086	0,27
SAT	Ghana	ONG	88220	0,03	176	0,28
PAWDEP	Kenya	ONG	27624	0,00	297	0,35
PEACE	Ethiopie	IFNB	18174	0,04	173	0,41
ACSI	Ethiopie	IFNB	679518	0,07	193	0,46
KWFT	Kenya	IFNB	334188	0,05	402	0,48
ASUSU CIIGABA	Niger	IFNB	46847	0,00	183	0,49

[17] Imf dont le nombre d'emprunteurs est supérieur à 30000 personnes, réalisant un résultat positif.

UCEC/MK	Tchad	Mutuelle / Coopérative	18835	0,05	405	0,58
FINCA - UGA	Uganda	IFNB	45135	0,03	282	0,60
MCÂ²	Cameroun	Mutuelle / Coopérative	25789	0,02	831	0,76
CCA	Cameroun	IFNB	57285	0,01	845	0,77
Hluvuku	Mozambique	ONG	3807	0,08	356	0,78
Duterimbere	Rwanda	IFNB	7020	0,05	418	0,85
Kafo Jiginew	Mali	Mutuelle / Coopérative	54656	0,01	635	0,93

Source : MIX, calculs de l'auteur.

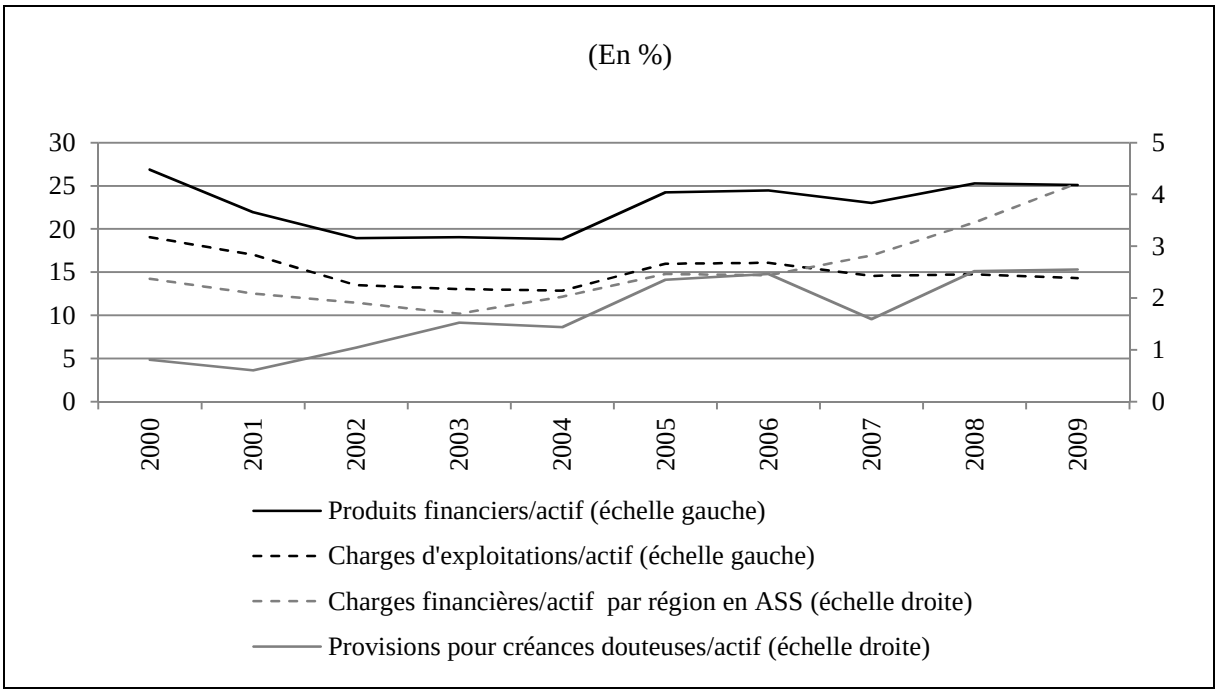
Annexe 11 : RNB par habitant en Afrique Subsaharienne (2000-2009)

	RNB/habitant en $ (méthode atlas)*									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	1831,20	1705,82	1291,03	1401,18	1743,98	2156,44	2462,29	2684,35	2823,23	2820,79
Afrique Centrale		621,66	486,79	253,26	301,55	348,35	378,69	381,24	471,07	493,56
Afrique de l'Est	247,01	243,54	235,50	239,66	264,87	294,18	326,57	369,20	427,73	488,68
Afrique de l'Ouest	298,61	318,24	323,95	384,19	475,47	544,86	671,73	772,32	941,66	978,66
Moyenne	560,41	544,93	497,24	504,49	609,49	761,10	882,31	977,37	1095,01	1124,89

* moyennes pondérées par la taille de la population par la taille de la population, calculées pour les pays représentés dans l'échantillon

Source : Banque mondiale, calculs de l'auteur.

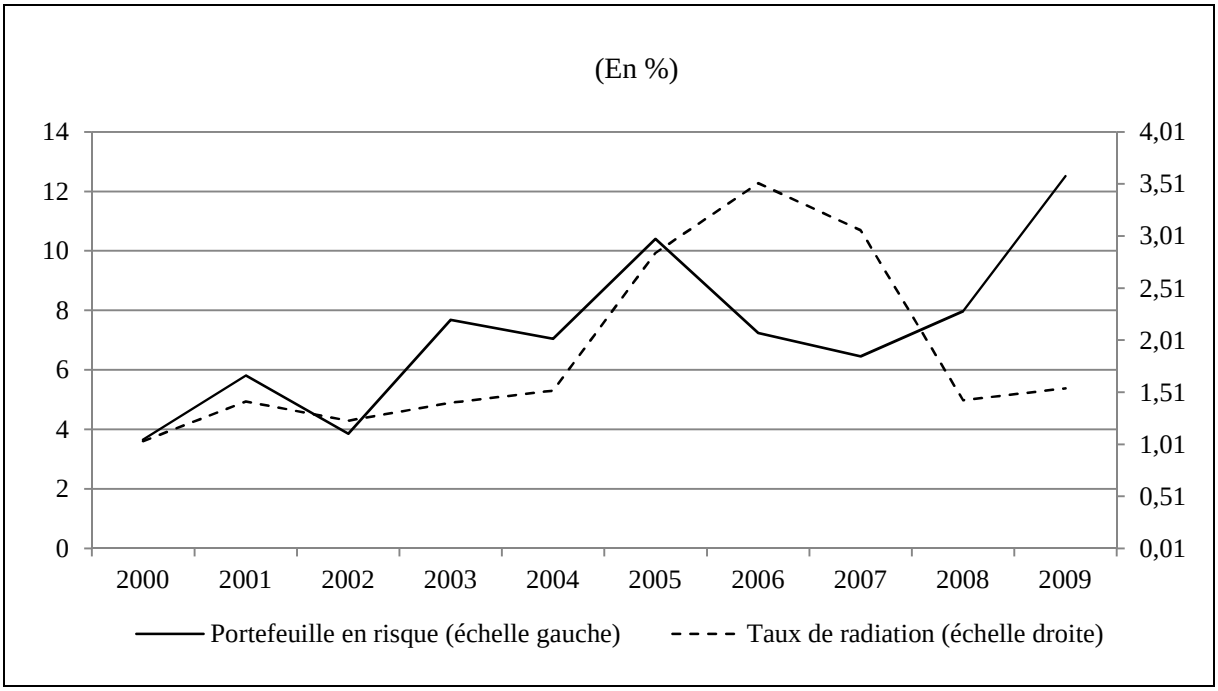
Annexe 12 : Indicateurs du compte de résultat en ASS*



* moyennes pondérées par l'actif.

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 13 : Indicateurs de qualité du portefeuille en Afrique Subsaharienne*



* moyennes pondérées par l'encours brut de prêts.
Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 14a : Ecarts-type des indicateurs de performances financière et sociale par région

	Ecart-type de la part des emprunteurs femmes pondéré par les emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,229	0,306	0,229	0,252	0,269	0,271	0,175	0,154	0,121	0,192
Afrique Centrale		0,183	0,114	0,147	0,276	0,299	0,274	0,287	0,251	0,261
Afrique de l'Est	0,238	0,264	0,282	0,247	0,256	0,208	0,212	0,205	0,199	0,217
Afrique de l'Ouest	0,275	0,244	0,280	0,241	0,319	0,291	0,290	0,261	0,311	0,295
Total	0,256	0,262	0,287	0,257	0,289	0,254	0,251	0,227	0,234	0,251
	Ecart-type du prêt moyen pondéré par le nombre des emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	191	887	1163	1514	185	170	366	277	506	606
Afrique Centrale	0	219	383	305	263	352	428	821	893	760
Afrique de l'Est	160	166	174	176	190	206	214	302	388	443
Afrique de l'Ouest	210	337	327	417	527	501	437	542	508	537
Total	184	302	363	436	348	331	332	407	475	531
	Ecart-type du rendement de l'actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,112	0,115	0,064	0,151	0,106	0,068	0,066	0,075	0,051	0,038
Afrique Centrale	0,000	0,000	0,025	0,032	0,073	0,032	0,040	0,018	0,049	0,023
Afrique de l'Est	0,045	0,038	0,025	0,028	0,032	0,028	0,039	0,041	0,053	0,044
Afrique de l'Ouest	0,151	0,070	0,053	0,044	0,048	0,044	0,061	0,053	0,054	0,039
Total	0,106	0,058	0,045	0,054	0,050	0,046	0,056	0,052	0,054	0,043

	Ecart-type de l'autosuffisance opérationnelle pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,345	0,218	0,345	0,381	0,182	0,206	0,172	0,142	0,136	0,116
Afrique Centrale	0,000	0,234	0,260	0,201	0,174	0,202	0,173	0,104	0,229	0,135
Afrique de l'Est	0,144	0,149	0,391	0,267	0,417	0,352	0,371	0,332	0,368	0,349
Afrique de l'Ouest	0,631	0,597	0,451	0,381	0,358	0,335	0,300	0,246	0,237	0,182
Total	0,422	0,434	0,424	0,330	0,372	0,341	0,345	0,320	0,326	0,281
	Ecart-type des charges financières/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,014	0,009	0,040	0,033	0,028	0,016	0,014	0,019	0,030	0,026
Afrique Centrale	0,000	0,000	0,006	0,010	0,007	0,013	0,013	0,011	0,020	0,009
Afrique de l'Est	0,020	0,013	0,011	0,014	0,016	0,014	0,013	0,016	0,015	0,014
Afrique de l'Ouest	0,009	0,006	0,007	0,010	0,010	0,012	0,015	0,018	0,019	0,019
Total	0,018	0,013	0,013	0,014	0,015	0,016	0,016	0,023	0,031	0,037
	Ecart-type des charges d'exploitation/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,211	0,174	0,160	0,227	0,202	0,143	0,100	0,097	0,082	0,063
Afrique Centrale			0,031	0,036	0,033	0,041	0,052	0,055	0,077	0,064
Afrique de l'Est	0,123	0,125	0,104	0,100	0,096	0,082	0,075	0,074	0,075	0,071
Afrique de l'Ouest	0,129	0,064	0,042	0,041	0,049	0,064	0,072	0,065	0,072	0,070
Total	0,129	0,120	0,091	0,096	0,094	0,130	0,106	0,099	0,094	0,079
	Ecart type des produits financiers/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,139	0,108	0,161	0,158	0,177	0,215	0,148	0,143	0,151	0,083
Afrique Centrale			0,033	0,041	0,048	0,054	0,054	0,077	0,087	0,074
Afrique de l'Est	0,114	0,112	0,100	0,102	0,092	0,085	0,076	0,071	0,090	0,060
Afrique de l'Ouest	0,121	0,027	0,054	0,050	0,050	0,072	0,085	0,093	0,104	0,099
Total	0,129	0,099	0,093	0,092	0,091	0,187	0,161	0,153	0,163	0,140
	Ecart-type des provisions pour créances douteuses/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,030	0,005	0,019	0,027	0,043	0,030	0,029	0,025	0,048	0,024
Afrique Centrale			0,008	0,005	0,057	0,015	0,029	0,009	0,027	0,009
Afrique de l'Est	0,004	0,006	0,008	0,010	0,011	0,011	0,025	0,011	0,011	0,008
Afrique de l'Ouest	0,013	0,009	0,007	0,017	0,022	0,023	0,031	0,033	0,024	0,013
Total	0,011	0,007	0,010	0,015	0,023	0,028	0,037	0,029	0,038	0,029
	Ecart-type du Portefeuille en risque pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,034	0,236	0,161	0,066	0,051	0,073	0,045	0,041	0,037	0,097
Afrique Centrale	0,000	0,000	0,012	0,073	0,389	0,194	0,079	0,077	0,107	0,154
Afrique de l'Est	0,041	0,051	0,025	0,107	0,065	0,089	0,058	0,043	0,083	0,075
Afrique de l'Ouest	0,040	0,040	0,027	0,044	0,033	0,059	0,054	0,049	0,083	0,076
Total	0,040	0,059	0,039	0,090	0,098	0,098	0,057	0,048	0,080	0,098
	Ecart-type du taux de radiation pondéré par l'encours brut de prêts									

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Afrique Australe	0,014	0,009	0,018	0,026	0,020	0,052	0,100	0,036	0,023	0,010
Afrique Centrale			0,031	0,003	0,000	0,012	0,024	0,004	0,018	0,016
Afrique de l'Est	0,006	0,016	0,014	0,014	0,018	0,016	0,013	0,026	0,012	0,006
Afrique de l'Ouest	0,017	0,014	0,010	0,010	0,029	0,037	0,016	0,026	0,036	0,020
Total	0,013	0,015	0,014	0,014	0,025	0,042	0,066	0,042	0,024	0,018

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 14b : Ecarts-type des indicateurs de performances financière et sociale par statut juridique

	Ecart-type de la part des femmes emprunteurs pondéré par le nombre des emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,130	0,107	0,141	0,056	0,045	0,124	0,087	0,096	0,086	0,053
Banques rurales				0,055	0,000	0,116	0,136	0,122	0,112	0,000
IFNBs	0,252	0,275	0,271	0,253	0,256	0,240	0,257	0,218	0,205	0,229
Mutuelles / Coopératives	0,111	0,116	0,157	0,153	0,223	0,224	0,263	0,228	0,226	0,207
ONGs	0,140	0,143	0,355	0,180	0,191	0,191	0,178	0,166	0,166	0,219
Total	0,256	0,262	0,287	0,257	0,289	0,254	0,251	0,227	0,234	0,251
	Ecart-type du prêt moyen pondéré par le nombre des emprunteurs actifs									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	254	257	274	284	275	290	301	293	401	324
Banques rurales				69	0	111	361	397	363	238
IFNBs	69	268	399	464	130	157	242	235	346	395
Mutuelles / Coopératives	52	253	270	284	366	410	442	618	610	516
ONGs	296	408	352	462	541	459	209	278	198	237
Total	184	302	363	436	348	331	332	407	475	531
	Ecart-type du rendement de l'actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,009	0,026	0,020	0,030	0,028	0,041	0,037	0,027	0,033	0,033
Banques rurales							0,007	0,008	0,014	
IFNBs	0,062	0,045	0,034	0,071	0,058	0,043	0,043	0,061	0,077	0,050
Mutuelles / Coopératives	0,060	0,044	0,037	0,036	0,044	0,046	0,047	0,032	0,021	0,026
ONGs	0,209	0,107	0,081	0,080	0,083	0,056	0,102	0,109	0,105	0,083
Total	0,106	0,058	0,045	0,054	0,050	0,046	0,056	0,052	0,054	0,043
	Ecart-type de l'autosuffisance opérationnelle/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,220	0,134	0,135	0,140	0,112	0,128	0,151	0,210	0,241	0,254
Banques rurales				0,094		0,109	0,062	0,054	0,081	0,000
IFNBs	0,181	0,163	0,537	0,399	0,574	0,463	0,485	0,458	0,501	0,391
Mutuelles / Coopératives	0,563	0,448	0,387	0,337	0,315	0,384	0,287	0,218	0,179	0,143

ONGs	0,620	0,672	0,540	0,418	0,407	0,203	0,283	0,250	0,281	0,285
Total	0,422	0,434	0,424	0,330	0,372	0,341	0,345	0,320	0,326	0,281
	Ecart-type des charges financières/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,025	0,012	0,018	0,019	0,016	0,015	0,016	0,026	0,038	0,044
Banques rurales							0,002	0,005	0,007	
IFNBs	0,011	0,014	0,012	0,015	0,016	0,017	0,015	0,020	0,016	0,012
Mutuelles / Coopératives	0,005	0,008	0,007	0,010	0,009	0,014	0,012	0,007	0,010	0,011
ONGs	0,009	0,013	0,012	0,013	0,018	0,015	0,019	0,026	0,031	0,027
Total	0,018	0,013	0,013	0,014	0,015	0,016	0,016	0,023	0,031	0,037
	Ecart-type des charges d'exploitation/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,037	0,064	0,060	0,060	0,062	0,143	0,097	0,093	0,079	0,054
Banque rurales							0,040	0,030	0,030	
IFNBs	0,125	0,148	0,120	0,139	0,125	0,113	0,116	0,117	0,116	0,113
Mutuelles / Coopératives	0,028	0,022	0,033	0,028	0,030	0,034	0,030	0,033	0,036	0,027
ONGs	0,188	0,190	0,158	0,157	0,164	0,143	0,148	0,138	0,137	0,130
Total	0,129	0,120	0,091	0,096	0,094	0,130	0,106	0,099	0,094	0,079
	Ecart-type des produits financiers/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,011	0,055	0,059	0,076	0,076	0,237	0,186	0,180	0,181	0,147
Banques rurales							0,041	0,034	0,033	
IFNBs	0,137	0,131	0,112	0,103	0,099	0,110	0,125	0,121	0,153	0,116
Mutuelles / Coopératives	0,065	0,024	0,045	0,035	0,032	0,040	0,028	0,036	0,034	0,027
ONGs	0,143	0,130	0,138	0,125	0,139	0,141	0,144	0,142	0,154	0,146
Total	0,129	0,099	0,093	0,092	0,091	0,187	0,161	0,153	0,163	0,140
	Ecart-type des provisions pour créances douteuses/actif pondéré par l'actif									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,003	0,004	0,006	0,007	0,012	0,035	0,038	0,032	0,047	0,033
Banques rurales							0,002	0,013	0,014	
IFNBs	0,012	0,008	0,015	0,018	0,028	0,021	0,016	0,017	0,021	0,013
Mutuelles / Coopératives	0,006	0,002	0,007	0,018	0,024	0,016	0,026	0,010	0,013	0,017
ONGs	0,015	0,010	0,008	0,015	0,034	0,024	0,067	0,059	0,036	0,017
Total	0,011	0,007	0,010	0,015	0,023	0,028	0,037	0,029	0,038	0,029
	Ecart-type du Portefeuille en risque pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,048	0,051	0,028	0,106	0,078	0,072	0,040	0,036	0,043	0,042
Banques rurales				0,016		0,053	0,102	0,121	0,083	0,000
IFNBs	0,018	0,040	0,026	0,078	0,163	0,122	0,041	0,043	0,112	0,062
Mutuelles / Coopératives	0,047	0,067	0,048	0,030	0,025	0,069	0,045	0,048	0,053	0,117
ONGs	0,019	0,014	0,028	0,065	0,040	0,061	0,105	0,042	0,144	0,125

Total	0,040	0,059	0,039	0,090	0,098	0,098	0,057	0,048	0,080	0,098
	Ecart-type du taux de radiation pondéré par l'encours brut de prêts									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Banques	0,007	0,017	0,014	0,007	0,023	0,055	0,097	0,047	0,009	0,015
Banques rurales							0,001	0,010	0,031	
IFNBs	0,002	0,005	0,019	0,020	0,013	0,013	0,019	0,020	0,024	0,018
Mutuelles / Coopératives	0,005	0,013	0,008	0,011	0,033	0,040	0,021	0,025	0,014	0,013
ONGs	0,023	0,010	0,021	0,013	0,011	0,021	0,032	0,059	0,060	0,029
Total	0,013	0,015	0,014	0,014	0,025	0,042	0,066	0,042	0,024	0,018

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 15a : Indicateurs de tendance centrale et de dispersion par statut juridique en 2009

		ASS par statut juridique					
		Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Total
Prêt par tête (en $)	Moyenne	1187,25	618,4	747,25	1003,78	325,95	712,36
	Ecart-type	839,63	365,81	1697,61	831,59	379,71	1151,2
	Minimum	119	192	57	110	41	41
	1er quartile	737,5	379	135	479,5	112	166
	Médiane	976	630	320	844,5	175,5	387
	3ème quartile	1565	743	702	1182,5	323	860
	Maximum	3284	1148	9262	4450	1653	9262
Part des emprunteurs femmes	Moyenne	0,47	0,37	0,63	0,47	0,74	0,62
	Ecart-type	0,09		0,23	0,24	0,27	0,26
	Minimum	0,38	0,37	0,04	0,17	0,01	0,01
	1er quartile	0,38	0,37	0,49	0,27	0,55	0,39
	Médiane	0,44	0,37	0,64	0,4	0,8	0,64
	3ème quartile	0,52	0,37	0,78	0,61	0,98	0,83
	Maximum	0,6	0,37	1	1	1	1
Rendement de l'actif (RoA)	Moyenne	-0,01		0	0	-0,06	-0,02
	Ecart-type	0,07		0,11	0,05	0,14	0,11
	Minimum	-0,2		-0,52	-0,25	-0,59	-0,59
	1er quartile	-0,03		-0,02	-0,01	-0,1	-0,04
	Médiane	0		0,01	0,01	-0,03	0
	3ème quartile	0,05		0,04	0,03	0,03	0,03
	Maximum	0,07		0,14	0,06	0,18	0,18

Autosuffisance opérationnelle (AsO)	Moyenne	1	1,3	1,08	1,07	0,91	1,01
	Ecart-type	0,26		0,34	0,24	0,31	0,3
	Minimum	0,62	1,3	0,28	0,48	0,33	0,28
	1er quartile	0,85	1,3	0,91	0,94	0,68	0,85
	Médiane	0,94	1,3	1,04	1,05	0,91	1,02
	3ème quartile	1,17	1,3	1,25	1,27	1,09	1,19
	Maximum	1,56	1,3	2,04	1,46	2,01	2,04
Portefeuille à risqué (PaR)	Moyenne	0,12	0,12	0,1	0,11	0,1	0,11
	Ecart-type	0,08		0,1	0,11	0,16	0,12
	Minimum	0,04	0,12	0,01	0	0	0
	1er quartile	0,05	0,12	0,03	0,05	0,02	0,03
	Médiane	0,1	0,12	0,06	0,08	0,04	0,06
	3ème quartile	0,17	0,12	0,12	0,12	0,13	0,13
	Maximum	0,27	0,12	0,4	0,49	0,7	0,7
Taux de radiation	Moyenne	0,02		0,02	0,03	0,04	0,03
	Ecart-type	0,03		0,03	0,03	0,07	0,05
	Minimum	0		0	0	0	0
	1er quartile	0		0	0,01	0	0
	Médiane	0		0,01	0,02	0,01	0,01
	3ème quartile	0,03		0,03	0,04	0,04	0,04
	Maximum	0,1		0,09	0,15	0,27	0,27

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 15b : Indicateurs de tendance centrale et de dispersion par région en 2009

		ASS par région				
		AA	AC	AE	AO	Total
Prêt par tête (en $)	Moyenne	933,83	881,85	618,11	654,22	712,36
	Ecart-type	1821,39	869,96	1246,48	707,78	1151,2
	Minimum	41	80	57	62	41
	1er quartile	225	405	132,5	138	166
	Médiane	467	673	228	442,5	387
	3ème quartile	905,5	845	614	1006	860
	Maximum	9262	3284	7949	4450	9262
Part des emprunteurs femmes	Moyenne	0,69	0,44	0,61	0,64	0,62
	Ecart-type	0,21	0,29	0,23	0,28	0,26
	Minimum	0,39	0,04	0,01	0,03	0,01
	1er quartile	0,52	0,25	0,44	0,38	0,39
	Médiane	0,64	0,3	0,64	0,66	0,64
	3ème quartile	0,87	0,76	0,78	0,91	0,83
	Maximum	1	0,96	1	1	1
Rendement de l'actif (RoA)	Moyenne	-0,04	0	-0,02	-0,02	-0,02
	Ecart-type	0,11	0,08	0,11	0,11	0,11
	Minimum	-0,3	-0,21	-0,52	-0,59	-0,59
	1er quartile	-0,07	-0,01	-0,03	-0,03	-0,04
	Médiane	0	0	0,01	0	0
	3ème quartile	0,03	0,02	0,04	0,03	0,03
	Maximum	0,1	0,14	0,1	0,18	0,18
Autosuffisance opérationnelle (AsO)	Moyenne	0,96	1,03	1,03	1,02	1,01
	Ecart-type	0,24	0,26	0,34	0,31	0,3
	Minimum	0,48	0,56	0,28	0,33	0,28
	1er quartile	0,84	0,87	0,86	0,79	0,85
	Médiane	0,98	0,99	1,03	1,03	1,02
	3ème quartile	1,17	1,12	1,16	1,25	1,19
	Maximum	1,27	1,62	2,04	2,01	2,04
Portefeuille à risqué (PaR)	Moyenne	0,09	0,15	0,09	0,11	0,11
	Ecart-type	0,12	0,13	0,09	0,14	0,12
	Minimum	0	0,01	0,01	0	0
	1er quartile	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03
	Médiane	0,04	0,13	0,07	0,06	0,06

	3ème quartile	0,08	0,28	0,13	0,13	0,13
	Maximum	0,49	0,37	0,4	0,7	0,7
Taux de radiation	Moyenne	0,03	0,02	0,01	0,04	0,03
	Ecart-type	0,04	0,03	0,02	0,06	0,05
	Minimum	0	0	0	0	0
	1er quartile	0	0	0	0	0
	Médiane	0,01	0,02	0	0,02	0,01
	3ème quartile	0,03	0,04	0,02	0,04	0,04
	Maximum	0,15	0,08	0,07	0,27	0,27

Source : MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 16a : Effet de l'année 2009 par rapport à la moyenne de 2000-2009 par région*

		Afrique Australe	Afrique Centrale	Afrique de l'Est	Afrique de l'Ouest	Moyenne
Part des emprunteurs femmes (en %)	2000-2008	66,27	46,69	49,62	57,93	52,68
	2009	78,31	42,07	61,19	63,62	61,77
	Ecart	**12,04**	**-4,62**	**11,57**	**5,69**	**9,09**
Prêt moyen (en $)	2000-2008	326,64	558,69	231,61	368,87	290,38
	2009	810,80	946,82	438,71	533,74	537,56
	Ecart	**484,16**	**388,14**	**207,10**	**164,87**	**247,18**
Prêt moyen/RNB par habitant (en %)	2000-2008	16,43	149,56	76,14	73,87	40,58
	2009	28,74	191,83	89,78	54,54	47,79
	Ecart	**12,31**	**42,28**	**13,64**	**-19,33**	**7,21**
Autosuffisance opérationnelle (en %)	2000-2008	105,13	97,90	129,75	122,31	123,41
	2009	120,16	105,79	135,56	111,98	123,81
	Ecart	**15,03**	**7,89**	**5,81**	**-10,33**	**0,40**
Rendement de l'actif (en %)	2000-2008	0,50	-0,64	2,77	3,62	2,85
	2009	5,45	0,41	3,29	1,70	3,17
	Ecart	**4,94**	**1,05**	**0,52**	**-1,92**	**0,31**
Portefeuille en risque (en %)	2000-2008	8,06	15,86	6,62	5,96	6,68
	2009	7,19	23,50	13,93	8,04	12,51
	Ecart	**-0,87**	**7,65**	**7,31**	**2,08**	**5,83**
Taux de radiation (en %)	2000-2008	5,31	1,44	1,03	1,81	1,94
	2009	2,82	2,17	0,15	2,38	1,55
	Ecart	**-2,48**	**0,73**	**-0,88**	**0,57**	**-0,40**

* part des emprunteurs femmes et prêt moyen pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, RNB par habitant pondéré par la population, rendement de l'actif et autosuffisance financière pondérés par l'actif, part du portefeuille en risque et taux de radiation pondérés par l'encours brut de prêts.

Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

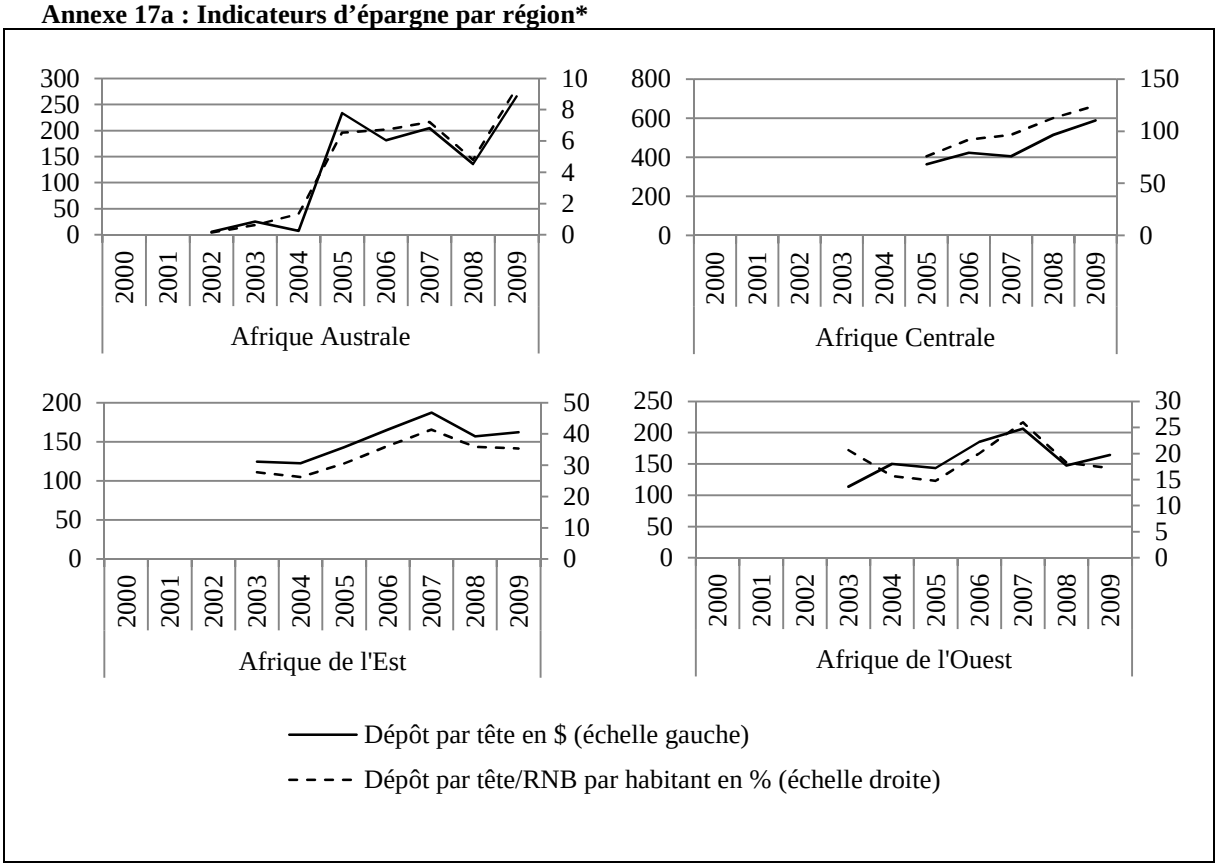
Annexe 16b : Effet de l'année 2009 par rapport à la moyenne de 2000-2009 par statut juridique

		Banques	Banques rurales	IFNBs	Mutuelles / Coopératives	ONGs	Moyenne
Part des emprunteurs femmes (en %)	2000-2008	44,57	46,81	49,47	37,70	81,23	52,68
	2009	50,31	36,55	62,48	35,67	81,71	61,77
	Ecart	**5,74**	**-10,26**	**13,01**	**-2,04**	**0,48**	**9,09**
Prêt moyen (en $)	2000-2008	413,37	233,94	170,01	547,88	218,82	290,38
	2009	1030,96	409,67	264,03	1098,14	209,11	537,56
	Ecart	**617,60**	**175,73**	**94,02**	**550,26**	**-9,71**	**247,18**
Prêt moyen/RNB par habitant (en %)	2000-2008	60,48	52,72	40,73	127,64	26,62	40,58
	2009	74,67	34,72	34,94	173,92	16,62	47,79
	Ecart	**14,19**	**-18,01**	**-5,79**	**46,28**	**-9,99**	**7,21**
Autosuffisance opérationnelle (en %)	2000-2008	121,87	131,16	133,51	117,45	124,47	123,41
	2009	128,52	130,05	132,86	111,77	102,71	123,81
	Ecart	**6,65**	**-1,11**	**-0,64**	**-5,69**	**-21,75**	**0,40**
Rendement de l'actif (en %)	2000-2008	3,52	4,42	2,09	3,06	1,94	2,85
	2009	4,40		2,97	1,19	0,19	3,17
	Ecart	**0,89**	**-4,42**	**0,88**	**-1,87**	**-1,75**	**0,31**
Portefeuille en risque (en %)	2000-2008	9,62	10,28	5,15	6,81	4,91	6,68
	2009	17,68	12,43	5,19	12,50	8,58	12,51
	Ecart	**8,06**	**2,15**	**0,05**	**5,69**	**3,67**	**5,83**
Taux de radiation (en %)	2000-2008	2,81	1,16	0,91	1,94	1,71	1,94
	2009	1,37		0,86	2,25	2,09	1,55
	Ecart	**-1,44**	**-1,16**	**-0,05**	**0,31**	**0,38**	**-0,40**

* part des emprunteurs femmes et prêt moyen pondérés par le nombre des emprunteurs actifs, RNB par habitant pondéré par la population, rendement de l'actif et autosuffisance financière pondérés par l'actif, part du portefeuille en risque et taux de radiation pondérés par l'encours brut de prêts.

Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

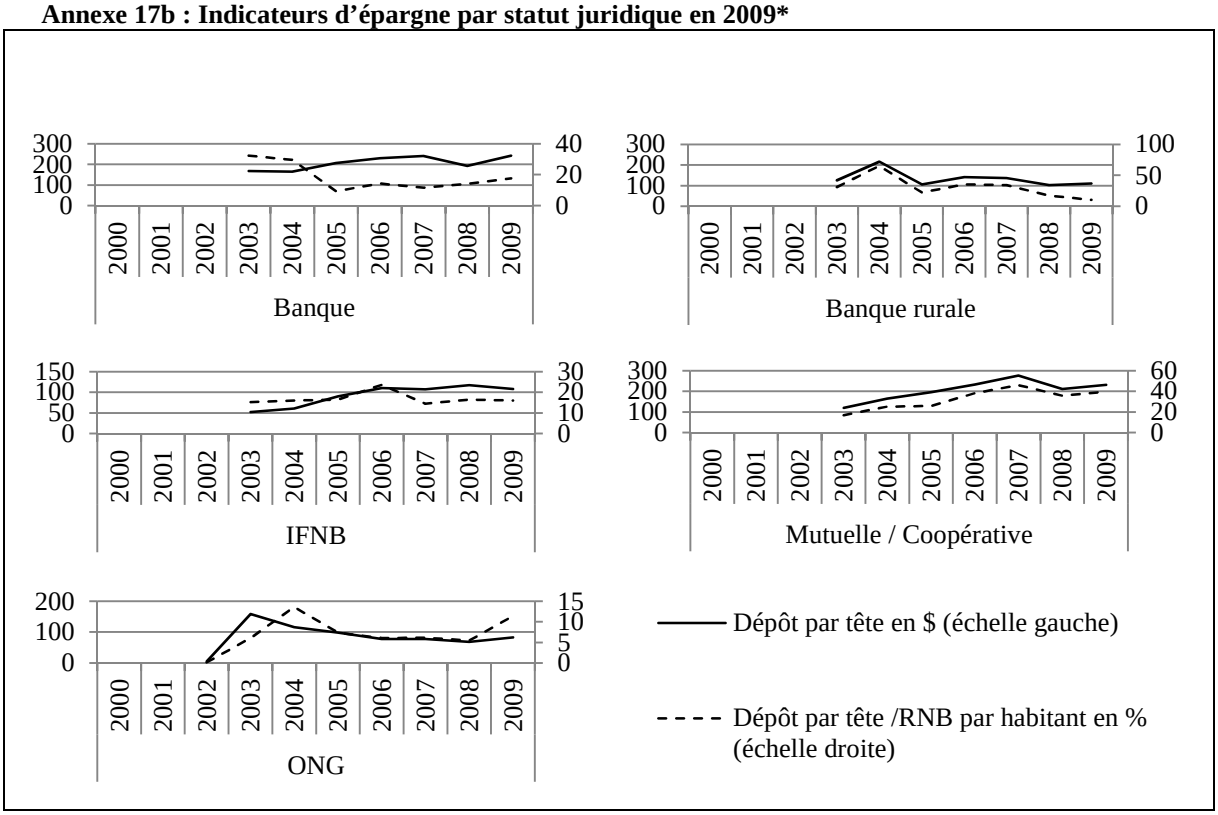
Annexe 17a : Indicateurs d'épargne par région*



* Dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant pondéré par la population.

Source : Banque mondiale, MIX, calculs de l'auteur.

Annexe 17b : Indicateurs d'épargne par statut juridique en 2009*



* Dépôt moyen pondéré par le nombre des épargnants, RNB/habitant pondéré par la population.

Source : Banque mondiale et MIX, calculs de l'auteur.

CHAPITRE 4 : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET SOCIALE DES IMF DE L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE

Résumé *– Dans ce papier, on analyse les déterminants de la performance financière et sociale des institutions de microfinance (Imf) de l'Afrique Subsaharienne ainsi que leur comportement en termes d'arbitrage entre viabilité financière et mission sociale. En s'appuyant sur un panel de 140 Imf sur la période 2000- 2009, on utilise la méthode des effets aléatoires pour isoler les effets de certains facteurs (type de prêt, forme institutionnelle, et zone géographique) sur le comportement des Imf. On montre que les charges financières, les salaires et la qualité du portefeuille ont essentiellement une influence sur la performance financière des Imf. En outre, le type de prêt et la forme institutionnelle ont un impact sur la performance sociale mais n'exercent pas d'effet significatif sur la performance financière des Imf. Par ailleurs, l'analyse de la relation entre les performances financière et sociale montre que la déviation de la mission sociale, relativement modérée, concerne principalement, les banques, les mutuelles/coopératives et les prêteurs individuels. Enfin, les résultats remettent en question la commercialisation et l'apparition des Imf de seconde génération dont la performance financière n'est pas significativement supérieure à celle des autres Imf, avec une profondeur de la portée bien moindre.*

Introduction

La forte croissance de la microfinance depuis la fin des années 70, consacre le rôle important des institutions de microfinance (Imf) dans la lutte contre la pauvreté et la promotion du développement dans les pays du tiers-monde.

La littérature consacrée à la microfinance est riche et diversifiée, mais globalement, trois grandes thématiques se dégagent : (i) les mécanismes des contrats de microcrédit ; (ii) les déterminants des performances financière et sociale des Imf, ainsi que les arbitrages stratégiques en microfinance ; (iii) les évaluations d'impact (Karlan et Morduch, 2009 ; Armendáriz et Labie, 2011).

Cependant, peu de travaux ont été consacrés à l'étude des déterminants de la performance des Imf ainsi qu'à l'analyse des arbitrages performance financière/performance sociale en Afrique Subsaharienne. Lafourcade et al. (2005) et Tchuigoua (2010, 2011) font figure d'exception.

Ce chapitre se situe dans le prolongement de celui consacré à l'évolution de la microfinance en Afrique Subsaharienne entre 2000 et 2009.

Cette analyse descriptive nous a permis de dégager certains faits stylisés : une forte croissance du secteur sur la période 2000-2009 (taux de croissance annuel moyen du montant des encours bruts de prêts de 50 % et doublement du nombre de bénéficiaires entre 2000 et 2009) ; l'accent mis sur l'épargne ; une forte participation féminine (plus de 60 % du total des clients en 2009) ; une nette segmentation du secteur ; la percée des banques ; un niveau de risque élevé ; une faible rentabilité ; une hétérogénéité institutionnelle et géographique en termes de performances financière et sociale.

Dans ce secteur, l'existence de plusieurs combinaisons possibles entre la performance financière et la performance sociale pourrait provenir de sa segmentation. Par ailleurs, la concurrence, la concentration et la commercialisation progressive du secteur pèseraient, sans doute, sur les choix stratégiques des Imf. De ce fait, une analyse du comportement des Imf pourrait permettre de vérifier l'existence d'une éventuelle déviation de la mission sociale, et le cas échéant, de déterminer quels types d'Imf (modèle de prêt, forme institutionnelle et zone

géographique) sont susceptibles de sacrifier leur mission sociale au profit de la rentabilité financière.

En s'appuyant sur des données sur 140 Imf de l'ASS, on se propose d'approfondir l'analyse à travers des équations estimées avec des données de panel. C'est la méthode des effets aléatoires qui est utilisée pour étudier les déterminants des performances financière et sociale des Imf subsahariennes en prenant en considération, notamment les facteurs tels que la technique de prêt privilégiée par l'Imf, les formes institutionnelles des Imf ainsi que leur zone d'implantation.

La suite du papier est organisée comme suit. Dans la première partie, nous présentons le cadre conceptuel et le modèle. La deuxième partie est consacrée à la présentation des données. La troisième partie présente les principaux résultats, d'abord, les déterminants de la performance financière et sociale des Imf subsahariennes, ensuite la relation performance financière/performance sociale.

I. LE MODELE

Les institutions de microfinance ont, pour simplifier, un double objectif : offrir des services financiers de base à des individus pauvres ou exclus du système financier formel tout en assurant de façon durable leur autonomie financière. En d'autres termes, les Imf doivent être en mesure de couvrir les différentes charges qu'occasionne l'activité de prêt : charges d'exploitation (salaires, transport, loyers), charges financières et provisions pour créances douteuses, par le produit des intérêts facturés aux clients.

Les performances financière (PF) et sociale (PS) d'une Imf dépendent des moyens financiers, techniques et humains mis en place.

Les salaires du personnel représentent le poste de dépenses le plus important et le plus stratégique pour la microfinance. En effet, la sélection, la « formation » des clients et le suivi des remboursements demandent l'implication d'un personnel qualifié et polyvalent. Pour une Imf, des agents de crédit compétents sont nécessaires à la fois pour assurer la mission sociale (contact avec les clients les plus exclus ou éloignés), veiller à la qualité du portefeuille, en anticipant les risques de non remboursement (rôle de pivot joué par la qualité du portefeuille) et collecter des informations permettant de mieux répondre aux besoins des clients. Intuitivement, il devrait exister une relation positive entre les charges du personnel et la

profondeur de portée et une relation négative avec la performance financière (éventuellement un effet positif indirect via le risque de portefeuille).

Pour élargir et approfondir la portée des programmes de microfinance, financer les investissements et les innovations, les Imf mobilisent des ressources financières qu'elles doivent rémunérer : les crédits commerciaux mais aussi l'épargne du public pour celles qui sont autorisées à la collecter. Le poids des charges financières dépend de la structure du financement de l'Imf, de son niveau de risque, des conditions du marché ainsi que de la conjoncture mondiale, même si les investisseurs, en général, portent un intérêt de long terme pour le secteur (Forster et al., 2011). De ce fait, les charges financières et la performance financière devraient être négativement corrélées tandis que les charges financières et la performance sociale seraient positivement liées.

Les prêts sont le poste d'actif le plus important pour une Imf. La perte de créances réduit les performances financière et sociale de l'Imf : on observe la destruction du capital de l'Imf ainsi qu'un échec de la mission sociale de l'Imf. Compte tenu de la « rotation des crédits », la perte de créances réduit les fonds disponibles et contraint au rationnement de crédit, réduisant ainsi la portée dans ces deux dimensions (étendue et profondeur). En outre, étant donnée la forte contagion dans le secteur, l'Imf doit veiller à mettre en place des instruments et une politique efficaces pour anticiper et gérer les retards de paiements et éviter la recrudescence des impayés (provisions, système d'information, partage d'information, bureaux de crédit). La qualité du portefeuille et les performances financière et sociale de l'Imf devraient donc être positivement liées.

Les performances financière et sociale varient en fonction de la réglementation, du modèle de prêt, de la forme institutionnelle et de la zone géographique. Pour les tenants de l'institutionnalisation – intégration des Imf au système financier formel – (Fernando, 2004 ; Ledgerwood et white, 2006), les Imf régulées sont plus performantes que les Imf non régulées car elles disposent d'un système de gouvernance plus efficace que celui des Imf non régulées qui leur permet d'exercer un meilleur contrôle de la latitude managériale (Tchuigoua, 2010). En outre, la réglementation bancaire permet aux Imf de gagner la confiance des clients et d'accéder à des ressources financières bon marché (dépôts et emprunts). Ceci garantit de meilleurs résultats financiers. Toutefois, la soumission de l'Imf à des normes prudentielles (et les contraintes de la supervision) qui nécessite parfois d'importants investissements en technologie – systèmes de *reporting* et de partage d'informations – réduisent ces gains (Hardy

et al., 2003). Par ailleurs, Pour Hartaska et Nadolnyak (2007), la réglementation n'exerce pas d'effets directs sur la performance financière et sociale mais peut exercer un effet indirect sur la portée en permettant une meilleure variété des services (les agents peuvent épargner sans être obligés de contracter des crédits). L'effet de la réglementation sur les performances financière et sociale n'est donc pas certain.

Le modèle de crédit détermine le niveau de risque et de bien-être social de la population ciblée par les Imf. Il existe plusieurs modèles de crédit en microfinance : le crédit de groupe, le crédit individuel et la caisse villageoise. Chacun de ces modèles correspond à une population particulière. Par exemple, le crédit individuel s'adresse à une population relativement aisée (microentreprises, salariés et fonctionnaires) alors que le crédit de groupe (caisse villageoise [1] également) est destiné à une population de porteurs de projets relativement pauvres ne disposant d'aucune garantie si ce n'est la pression des membres du groupe. Armendáriz et Morduch (2010) ont montré que le crédit de groupe peut améliorer le taux de remboursement car les mécanismes de sélection et de contrôle sont assurés par le groupe (consentement et confiance mutuels). On s'attend donc à ce que les prêteurs de groupe affichent de meilleures performances financières que les autres. Toutefois, selon Cull et al. (2007), le prêt individuel procure une meilleure performance financière et le crédit de groupe, une meilleure performance sociale. L'analyse empirique peut permettre de clarifier ce point. Par ailleurs, certaines Imf proposent à leurs clients plusieurs modèles de prêts. Cette stratégie est plus adaptée pour toucher le plus d'agents, pour réduire le risque via le système de « prêt progressif », ou pour accompagner le développement des activités des clients. De ce fait, les effets sur les performances financière et sociale de cette technique de prêt (mixte), sont moins nets.

La forme institutionnelle indique, entre autres, la structure de propriété de l'Imf, le poids de la mission sociale de l'Imf et son accès aux ressources financières. Globalement, on peut distinguer les organisations à but non lucratif (ONGs et ou associations de microcrédit) des organisations fondées sur l'actionnariat (sociétés privées : Institutions financières non bancaires – IFNBs – et banques). Les institutions à but non lucratif ont des structures plus fragiles que les autres Imf car les membres (créateurs, fondateurs) ont relativement peu d'intérêts financiers, ce qui réduit la performance financière de l'Imf (Janson et Westley

[1] La caisse villageoise est un système décentralisé qui s'adresse à des agents relativement pauvres, en général des femmes, qui se constituent en groupe de 20 à 30 personnes pour gérer les crédits de façon quasi-autonome.

2004). En revanche, ces institutions sont plus efficientes en termes de profondeur de portée. Selon Mersland et Strøm (2008), les deux catégories sont équivalentes en termes de performances financière et sociale. Pour ces derniers, les problèmes d'agence entre les fondateurs (membres) et les gestionnaires sont plus prononcés dans les ONGs. Toutefois, ceci peut être compensé par les informations collectées sur le terrain permettant aux ONGs de réduire l'antisélection et l'aléa moral (Desrochers et Fischer, 2002 ; Mersland, 2009). Par ailleurs, certaines institutions fondées sur l'actionnariat, à l'instar des IFNBs, sont également animées par une forte mission sociale (Forster et al., 2008 ; Adair et Berguigua, 2010). Dans ce cas, on s'attend à ce que les résultats de Valnek (1998), Crespi et al. (2004) et Mersland et Strøm (2008) indiquant l'équivalence en termes de performances financière entre les deux catégories d'Imf soient confirmés. Les mutuelles/coopératives, forme institutionnelle exclusive aux membres, sont davantage orientées vers l'épargne que le crédit. En Afrique Subsaharienne, les mutuelles/coopératives s'adressent à une population relativement aisée (salariés, fonctionnaires, Lafourcade et al., 2005 ; MIX, 2010 ; Tchuigoua, 2011). Pour cette catégorie, la performance financière devrait être améliorée, mais elle partira d'une moindre performance sociale par rapport aux ONGs et aux IFNBs.

Enfin, la zone géographique peut exercer un effet sur les performances financière et sociale des Imf. Les infrastructures, la structure financière ou de financement, le coût de la main d'œuvre, l'environnement macroéconomique, la part de la population en dessous du seuil de pauvreté et la présence d'un environnement (économique, fiscal et réglementaire) adapté à la microfinance sont des facteurs déterminants de la « qualité » de la zone géographique (Lafourcade et al., 2005). On s'attend donc à ce que les performances financière et sociale varient d'une région à une autre. En outre, la prise en compte de l'effet « zone géographique » est nécessaire pour tenir compte des différences en termes de maturité et d'approche du secteur.

La coexistence de deux objectifs (PF et PS) peut entraîner une complémentarité dans la mesure où la performance financière a un effet sur la performance sociale et vice-versa. Ainsi, un impact positif sur le bien-être social des clients garantit le remboursement des crédits que l'Imf accorde à de nouveaux clients (rotation des crédits). En outre, des rendements positifs, attirent les investissements, permettant à l'Imf de financer la croissance de son activité, de diversifier ses services d'étendre aussi la portée de son programme de microfinance. Par ailleurs, élargir la portée des programmes de microfinance avec des institutions dont la viabilité en termes financiers n'est pas garantie, ne semble pas judicieux.

Toutefois, la poursuite des deux objectifs peut engendrer des tensions. Si l'accent est mis sur la profondeur de portée, les coûts élevés supportés et la détérioration du portefeuille (non remboursement plus fréquents) peuvent remettre en question la viabilité de l'Imf. Si la priorité est donnée à la performance financière, l'octroi de montants relativement élevés à des agents moins pauvres risque de remettre en question la mission sociale de l'Imf.

Ainsi, chaque Imf, en fonction de son statut juridique, de sa zone géographique et de son modèle de prêt, définit sa propre stratégie permettant un arbitrage judicieux entre les objectifs de portée (dans ses trois dimensions – étendue, profondeur et variété –) et de performance financière.

Si la mise en place de pratiques commerciales dans les relations Imf/clients et Imf/fournisseurs et la percée des banques permettent d'attirer des fonds et de dynamiser le secteur, elles peuvent aussi se traduire par l'abandon partiel ou définitif de la mission sociale.

En particulier, la transformation d'ONGs en banques (Ledgerwood et White, 2006 ; Fernando, 2004), notamment sous la pression de la concurrence, de la concentration et de la rareté des fonds, pose la question de la responsabilité sociétale des Imf et de la déviation de la mission sociale.

De façon générale, la déviation de la mission sociale désigne le fait que l'Imf se détourne progressivement et nettement de ses clients habituels vers des agents mieux lotis et moins risqués pour augmenter sa performance financière. Ici, on s'inscrit dans la lignée de Copestake (2007) ou Armendáriz et Szafarz (2011), pour qui la déviation de la mission sociale ne peut être opposée qu'aux Imf ayant clairement fixé des objectifs sociaux, dont elles se détournent. Certaines banques issues de l'*upscaling*, par exemple, peuvent préférer les petites et moyennes entreprises aux microentreprises ou aux porteurs de microprojets (MIX, 2010).

Toutefois, comme le soulignent Armendáriz et Szafarz (2011), il faut être prudent quant à l'interprétation de l'augmentation du prêt comme preuve de déviation de la mission sociale, car elle peut aussi bien être expliquée par l'utilisation du prêt progressif ou des subventions croisées. C'est pourquoi, la part des emprunteurs femmes et le taux d'intérêt pratiqué sont utilisés comme tests supplémentaires à la présence d'un phénomène de déviation sociale.

En résumé, les performances financière et sociale ainsi que les arbitrages peuvent être expliqués à l'aide de l'équation suivante :

$$Performance_{it}^{F/S} = \alpha + \beta_1 Ch.Perso_{it} + \beta_2 Ch.Fin_{it} + \beta_3 PaR30_{it} + \beta_4 RegBancaire + \beta_5 Type\ de\ prêt + \beta_6 Statut\ juridique + \beta_7 Région + \beta_8 Performance_{it}^{S/F} + \beta_9^0 Performance_{it}^{S/F} * Type\ de\ prêt + \beta_9^1 Performance_{it}^{S/F} * Statut\ juridique + \beta_9^2 Performance_{it}^{S/F} * Région + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

La spécification des modèles prend en considération l'influence de plusieurs caractéristiques fixes dans le temps sur la performance des Imf. De ce fait, c'est la méthode des effets aléatoires avec prise en compte de l'hétéroscédasticité (Kohler et Kreuter, 2009 ; Greene, 2011) qui est utilisée.

Les variables utilisées dans cette étude sont définies dans le tableau 1.

Tableau 1: Définition des variables

Variables	Définition
Indicateurs de performance sociale	
PEF	Ratio de la part des emprunteurs femmes
P/RNB	Ratio du prêt par tête en part du RNB par habitant
IPS	Indice de portée sociale
Indicateurs de performance financière	
RoA	Ratio du rendement sur actif
AsO	Ratio de l'autosuffisance opérationnelle
R.Réel	Ratio du rendement réel du portefeuille
Variables financières	
Ch.Perso	Ratio des charges personnel sur actif
Ch.Fin	Ratio des charges financières sur actif
PaR 30	Ratio du portefeuille à risque supérieur à 30 jours
Variables catégorielles	
RegBancaire	1 si l'Imf est soumise à une réglementation bancaire, 0 sinon
Individuel	1 si l'Imf si l'Imf suit modèle de prêt individuel, 0 sinon
Prêt groupe	1 si l'Imf suit un modèle de groupe, 0 sinon
Indiv/groupe	1 si l'Imf suit un modèle de prêt individuel/groupe : « prêteurs mixtes »
Cvillageoise	1 si l'Imf suit un modèle de caisse villageoise, 0 sinon
Banque	1 si l'Imf est une banque, 0 sinon
IFNB	1 si l'Imf est une IFNB, 0 sinon
Mutuelle/Co	1 si l'Imf est une mutuelle/coopérative, 0 sinon
ONG	1 si l'Imf est une ONG, 0 sinon
A-Australe	1 si l'Imf est située en Afrique Australe, 0 sinon
A-Centrale	1 si l'Imf est située en Afrique Centrale, 0 sinon
A-Est	1 si l'Imf est située en Afrique de l'Est, 0 sinon
A-Ouest	1 si l'Imf est située en Afrique de l'Ouest, 0 sinon

II. LES RESULTATS EMPIRIQUES

1. Les données

Les données sont tirées de trois bases : le *Microfinance Information Exchange* (MIX), le *MicroBanking Bulletin* (MBB) et les indicateurs de développement de la Banque mondiale (*World Developement Indicators* –WDI–).

Le MIX est une organisation privée à but non lucratif qui collecte des informations sur les états financiers et les indicateurs de performance sociale (en collaboration avec la *Social Performance Task Force*) sur les Imf dans le monde. L'objectif du MIX est de promouvoir la transparence et l'échange d'informations pour encourager, entre autres, les investisseurs et les donateurs à soutenir le secteur. La collecte des données est une démarche volontaire des gestionnaires souhaitant publier les états financiers et les avancées en matière de mission sociale de leurs Imf.

Les données du MIX sont classées par niveau de qualité : 1 à 5 diamants ; 5 pour les meilleurs et 1 pour les moins bonnes. Ces données sont exprimées en dollars et ne sont pas ajustées des dons et des subventions.

Le MBB propose des informations supplémentaires sur les Imf, non publiées dans la base de données du MIX. Cependant, ces informations portant, notamment sur la technique de prêt privilégiée par l'Imf, ne sont pas disponibles pour toutes les Imf de l'échantillon.

La base du WDI de la Banque mondiale contient des données macroéconomiques relatives aux pays d'accueil des Imf. Certains indicateurs financiers du MIX sont normés aux données macroéconomiques pour les rendre homogènes avec les autres indicateurs utilisés.

De ces bases de données, on extrait un échantillon de 140 Imf subsahariennes sur la période allant de 2000 à 2009 [2]. Les institutions ont été sélectionnées sur la base de la disponibilité et de la qualité des informations (3 à 5 diamants). Bien que cette base ne soit pas représentative du secteur de la microfinance en Afrique Subsaharienne qui compte plus de 1000 Imf au début de l'année 2012 (Maes et Reed, 2012), elle offre néanmoins un aperçu de la diversité des Imf. De ce fait, elle peut permettre de dégager les tendances qui caractérisent la microfinance en Afrique Subsaharienne.

[2] En réalité, le nombre d'Imf oscille autour de 140 car d'une part l'échantillon n'est pas cylindré, de l'autre certaines informations telles que le type de prêt ne sont disponibles que pour une partie des Imf.

1.1. Les variables endogènes

En microfinance, la performance est mesurée en termes de portée – mission sociale – et de viabilité et rentabilité – performance financière – (Hartaska, 2005 ; Cull et al., 2007 ; Mersland et Strøm, 2008).

La viabilité et la rentabilité sont évaluées grâce à des indicateurs comptables. La qualité des données, publiées par les gestionnaires d'Imf (biais de publication) et pour certaines non validées par une entité tierce, peut être contestable. Cependant, selon Bhagat et Jefferie (2002), ces indicateurs sont adéquats pour les études de long-terme. Leur conclusion est fondée sur le fait qu'il est peu plausible de manipuler frauduleusement les états financiers pendant plusieurs périodes.

Plus précisément, la viabilité est mesurée par l'autosuffisance opérationnelle (AsO) et la rentabilité par le rendement de l'actif (RoA). L'AsO mesure la capacité d'une Imf à couvrir les coûts pris en charge par les revenus d'exploitation dégagés, alors que le RoA mesure la capacité d'une Imf à générer des profits grâce à ses actifs.

Toutefois, ces deux indicateurs « surestiment » la performance financière de l'Imf car ils ne tiennent pas nécessairement compte des dons, des subventions et de l'inflation [3] qui devraient être incorporés dans ces ratios (Boyé et al., 2006 ; Hartaska, 2005).

Comme autre mesure, on utilisera le rendement réel du portefeuille (R.Réel) – ratio revenus financiers / portefeuille de prêt moyen ajusté de l'inflation –. Les pertes sur les créances n'étant pas prises en compte, le R.Réel constitue une mesure *ex-ante* du taux d'intérêt réel pratiqué par l'Imf (Cull et al., 2007). Les produits financiers dégagés par les Imf sont essentiellement composés des intérêts perçus sur l'activité de prêt.

La performance sociale est évaluée grâce aux indicateurs de profondeur de portée : le prêt par tête en part du RNB par habitant (P/RNB), l'indice de portée sociale (IPS) et la part des emprunteurs femmes (PEF).

Le P/RNB indique le niveau de bien-être social du client. Plus le prêt par tête est faible, plus les clients ciblés sont pauvres. Cet indicateur tient compte des différentiels en termes de

[3] Ces deux ratios ne prennent pas en compte le coût du capital c'est à dire les charges auxquelles les Imf auraient à faire face si : (i) elles devaient financer leur activité sans recevoir de subventions ou bénéficier de taux bonifiés ; (ii) elles devaient générer suffisamment de revenus pour maintenir la valeur des fonds propres malgré l'inflation (à l'exception des immobilisations corporelles).

richesses et de niveau de vie entre les pays de l'Afrique Subsaharienne. Sa pertinence est toutefois contestable car dans certains pays, le revenu moyen par tête dépasse le revenu au niveau du seuil de pauvreté (Schreiner, 2001). C'est pour cela que l'analyse est enrichie par l'introduction de l'indice de portée sociale développé par Adair et Berguigua (2010).

L'IPS permet de comparer le prêt par tête en part du RNB par habitant avec les deux seuils de pauvreté absolus développés par la banque mondiale. L'IPS peut prendre trois valeurs : 1 si le P/RNB est inférieur au seuil de pauvreté de 1 $ (366 $ par an), 2 si le P/RNB entre 1 et 2 $ par jour (entre 366 $ et 732 $ par an) et 3 si le P/RNB est supérieur à 2 $ par jour.

Le poids emprunteurs femmes (PEF) est également utilisé comme indicateur de la profondeur de portée. Les femmes souffrent le plus de l'exclusion du système financier formel. De plus, pour les Imf, elles présentent la garantie de meilleurs taux de remboursement. En outre, elles jouent le rôle de vecteur de développement car elles sont plus préoccupées par la santé et l'éducation des enfants. Ainsi une augmentation de la part des emprunteurs femmes est associée à plus de profondeur de portée.

1.2. Les variables explicatives

La spécification des modèles repose sur une panoplie d'indicateurs qu'on peut classer en trois grandes catégories : (i) les variables financières ; (ii) les variables catégorielles ; (iii) les variables d'interaction.

Pour les variables financières, le ratio charges du personnel/actif est utilisé comme indicateur des salaires, le ratio charges financières/actif comme celui des charges financières et la part du portefeuille en risque (PaR 30) comme celui de la qualité du portefeuille.

Les variables catégorielles : (i) la variable RegBancaire indique si une Imf est soumise à une réglementation bancaire : elle est égale à 1 si l'Imf est réglementée, 0 sinon. La variable omise ou de référence est l'absence de réglementation ; (ii) trois variables muettes représentent l'effet « type de prêt » : Prêt de groupe, Indiv/groupe et Cvillageoise. Chaque variable peut prendre deux valeurs : 0 ou 1 ; la variable de référence étant les Imf privilégiant le prêt individuel ; (iii) le statut juridique est pris en compte par trois variables catégorielles : Banque, IFNB et Mutuelle/Co. Chaque variable peut prendre deux valeurs : 0 ou 1, les ONGs étant la variable de référence ; (iv) l'effet « zone géographique » est décrit par trois variables muettes indiquant la zone géographique où opère l'institution de microfinance : A-Australe,

A-Est, A-Ouest. Chaque variable peut prendre deux valeurs : 0 ou 1, l'A-Centrale étant la variable de référence.

Enfin, les variables d'interaction permettent d'étudier la relation entre performance financière et sociale dans chaque catégorie d'Imf. Les instruments de mesure de la performance financière (AsO, RoA et R.Réel) sont combinés aux : (i) types de prêts (individuel, groupe, mixte, village), le prêt individuel étant la variable de référence ; (ii) formes institutionnelles (banque, IFNB et mutuelle/coopérative et ONG), l'ONG étant la variable de référence ; (iii) zones géographiques (A-Australe, A-Est et A-Ouest), l'A-Centrale étant la variable de référence.

1.3. Statistiques descriptives

Avant d'analyser les résultats des régressions, on étudie les corrélations entre les variables.

Tableau 2.1 : Corrélations entre les variables explicatives

	Ch.Perso	Ch.Fin	PaR 30	RegBanc	Individue	Prêt grou	Indiv/gr	Cvillage
Ch.Perso	1							
Ch.Fin	0,18***	1						
PaR 30	-0,07	0,13**	1					
RegBancaire	-0,40***	-0,26***	-0,03	1				
Individuel	-0,12**	-0,00	0,09*	0,06	1			
Prêt groupe	0,22***	0,08	-0,10*	-0,14**	-0,10*	1		
Indiv/groupe	-0,27***	-0,13**	0,01	0,14**	-0,60***	-0,40***	1	
Cvillageoise	0,36***	0,13**	-0,03	-0,18***	-0,13**	-0,09	-0,52***	1

Tableau 2.2 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)

	Ch.Perso	Ch.Fin	PaR 30	RegBanc	Banque	IFNB	Mutuelle/	ONG
Ch.Perso	1							
Ch.Fin	0,18***	1						
PaR 30	-0,08	0,07	1					
RegBancaire	-0,36***	-0,20***	-0,03	1				
Banque	-0,05	0,06	0,00	0,16***	1			
IFNB	-0,02	0,08*	-0,03	0,16***	-0,24***	1		
Mutuelle/Co	-0,33***	-0,28***	0,04	0,22***	-0,17***	-0,40***	1	
ONG	0,34***	0,12**	-0,00	-0,46***	-0,23***	-0,52***	-0,37***	1

Tableau 2.3 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)

	Ch.Perso	Ch.Fin	PaR 30	RegBanc	A-Austral	A-Central	A-Est	A-Ouest
Ch.Perso	1							
Ch.Fin	0,18***	1						
PaR 30	-0,08	0,07	1					
RegBancaire	-0,36***	-0,20***	-0,03	1				
A-Australe	0,34***	0,10*	-0,08*	-0,08*	1			
A-Centrale	-0,11**	-0,04	0,19***	-0,02	-0,13**	1		
A-Est	0,03	0,08*	-0,04	-0,12**	-0,34***	-0,21***	1	
A-Ouest	-0,23***	-0,14***	-0,00	0,19***	-0,36***	-0,23***	-0,61***	1

* p < 0,05, ** p < 0,01, *** p < 0,001

Les tableaux 2.1 à 2.3, présentent les corrélations entre les variables indépendantes. Les corrélations sont significativement différentes de 0 mais toujours inférieures à 0,5. Les variables apparaissent ainsi très faiblement corrélées. Il n'y a donc pas de risque de multi-colinéarité (Kennedy, 2008), par ailleurs réduit par l'utilisation des données de panel (Hsiao, 2003).

2. Les estimations

2.1. Les déterminants des performances financière et sociale

Pour étudier les déterminants des performances financière et sociale des Imf, on suppose que les coefficients : β_8, β_9^0, β_9^1 et β_9^2de l'équation 1 sont nuls.

2.1.1. La performance financière

Les salaires exercent un impact très significatif sur la performance financière (colonnes 4 à 6, tableau 3). Une augmentation de 10 % des salaires se traduit par une baisse de 8 % du RoA et une baisse de 17,6 % de l'AsO. Cet effet n'est pas étonnant car les salaires sont le poste de dépenses le plus important en microfinance, notamment en Afrique Subsaharienne. Dans cette région, la qualité moyenne des infrastructures (transports, systèmes d'information, etc.) et le faible recours à l'innovation (automatisation des tâches et usage de la téléphonie mobile) justifient le recours massif à une main d'œuvre qualifiée à très faible coût (Lafourcade et al., 2005 ; MIX, 2010). En outre, ce renchérissement des charges du personnel est directement répercuté sur le taux d'intérêt (réel) appliqué aux clients (8 %).

Les charges financières et le risque de portefeuille exercent des effets significatifs négatifs sur les indicateurs de viabilité et de rentabilité. Une augmentation de 10 % du PaR 30 se traduit par une baisse de 3 % du ROA et de 7 % de l'AsO. Une augmentation de 10 % des charges financières se traduit par une baisse de 9,5 % du RoA et de 14 % de l'AsO (colonnes 4 et 6, tableau 3). On ne note pas d'effet significatif de ces deux facteurs sur le R.Réel.

La soumission à une réglementation bancaire est négativement associée aux indicateurs de performance financière en termes de RoA et de R.Réel, les Imf réglementées réalisent une moindre performance par rapport aux Imf non réglementées. Toutefois, bien qu'elle soit significative (RoA et R.Réel), cette différence est assez faible. On ne note pas d'effet significatif de la réglementation sur l'AsO. Ainsi, la réglementation bancaire (mesures contraignantes – ratios prudentiels et supervision –, en contrepartie de l'accès au fonds commerciaux et du droit de collecter l'épargne du public, ne semble pas améliorer la performance financière des Imf. Ceci confirme l'absence d'effet direct de la réglementation sur la performance financière mise en évidence par Hartaska et Nadolnyak (2007).

Le modèle de prêt et la forme institutionnelle n'exercent pas d'effet significatif sur la performance financière. Ceci confirme les résultats de Valnek (1998), Crespi et al. (2004) et Mersland et Strøm (2008) quant à l'équivalence en termes de performance financière entre les différentes catégories d'Imf – ONGs et société privées –. En outre, on ne confirme pas la supériorité des prêteurs individuels en termes de performance financière de Cull et al. (2007). Toutefois, la colonne 5 du tableau 3 montre que les banques affichent un rendement réel du portefeuille significativement supérieur à celui des ONGs (0,16), indiquant que les banques appliquent des taux d'intérêts plus élevés que ceux des autres Imf.

La zone géographique ne semble pas, non plus, exercer une influence sur la viabilité et la rentabilité des Imf (RoA et AsO). Cependant, les Imf de l'Afrique Australe pratiquent des taux d'intérêt réels supérieurs à ceux des autres régions (différence significative de 0,15 avec les Imf de l'Afrique Centrale). A contrario, les Imf de l'Afrique de l'Est pratiquent les taux d'intérêt réels les plus faibles (différence significative de 0,07 par rapport aux Imf de l'Afrique Centrale).

Tableau 3 : Les Performances financière et sociale -Effets aléatoires (Robust)-

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VARIABLES	P/RNB	PEF	IPS	RoA	R.Réel	AsO
Ch. Perso	-1,32	0,22	-0,57	-0,80***	0,82***	-1,76***
Ch. Fin	-0,29	-0,23	1,14	-0,95*	-0,09	-1,41*
PaR 30	-0,98	-0,24	0,09	-0,27***	-0,09	-0,70***
RegBancaire	-0,33	0,09	-0,08	-0,08**	-0,08**	-0,19
Prêt groupe	-2,33**	0,22*	-0,98***	-0,03	-0,04	0,01
Individuel/groupe	-1,86*	0,07	-0,57**	0,01	-0,07	0,09
Cvillageoise	-1,92*	0,18*	-0,84***	0,02	0,07	0,07
Banque	0,70	-0,27***	0,73*	0,06	0,16*	0,16
IFNB	0,46	-0,17**	0,44*	0,06*	0,03	0,16
Mutuelle/Co	0,72*	-0,27***	0,68***	-0,00	-0,03	0,07
A-Australe	-0,16	0,15*	-0,28	0,02	0,15**	0,08
A-Ouest	0,29	0,15*	-0,12	0,02	0,02	0,08
A-Est	0,31	0,10	-0,40*	-0,01	-0,07*	0,07
Constant	2,69**	0,48***	2,17***	0,15**	0,25***	1,29***
Observations	471	442	474	474	473	474
Nombre d'Imf	113	113	113	113	113	113
Between	0,28	0,38	0,37	0,48	0,63	0,30
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à chaque variable muette correspond à la différence entre la constante de la variable de référence (variable omise) et la constante de la variable considérée. Il s'agit d'un effet additif (*intercept dummy*).

2.1.2. La performance sociale

On constate que les variables financières (salaires, charges financières) et la qualité du portefeuille, n'exercent pas d'effets significatifs sur la performance sociale. La soumission à la réglementation bancaire, ne semble pas non plus influencer la performance sociale, ce qui confirme les résultats de Hartaska et Nadolnyak (2007), et Armendáriz et Szafarz (2011) quant à l'absence d'effet direct de la réglementation bancaire sur la performance sociale des Imf.

En revanche, la performance sociale varie selon la technique de prêt, la forme institutionnelle et la zone géographique (colonnes 1 à 3, tableau 3).

Par technique de prêt, les prêteurs individuels se distinguent significativement des autres prêteurs avec une moindre profondeur de portée. Les prêteurs individuels affichent un prêt par tête en part du RNB par habitant significativement supérieur de 2,33 par rapport aux prêteurs solidaires, 1,86 par rapport aux prêteurs mixtes et 1,92 par rapport aux caisses villageoises (colonne 1, tableau 3). En ce qui concerne l'IPS, les prêteurs individuels affichent un écart positif significatif de 0,98 avec les prêteurs de groupe, 0,57 avec les prêteurs mixtes et 0,84 avec les caisses villageoises (colonne 3, tableau 3). Le facteur participation féminine ne permet pas une discrimination entre les prêteurs individuels et les prêteurs mixtes. Toutefois, le poids des emprunteurs femmes chez les prêteurs individuels est inférieur de 0,22 par rapport aux prêteurs de groupe et de 0,18 par rapport aux caisses villageoises (colonne 2, tableau 3). Ceci confirme les résultats de Armendáriz et Morduch (2010), Cull et al. (2007) et Mersland et Strøm (2009).

Les ONGs se distinguent des autres formes institutionnelles et affichent une meilleure profondeur de la portée. Pour cette catégorie, le poids des femmes est supérieur de 0,27 à celui des banques et des mutuelles/coopératives et de 0,17 à celui des IFNBs (colonne 2, tableau 3). L'IPS des ONGs est inférieur de 0,7 à celui des banques et des mutuelles/coopératives et de 0,44 à celui des IFNBs (colonne 3, tableau 3). Les mutuelles/coopératives affichent un P/RNB significativement supérieur à celui des ONGs de 0,72 (Cull et al., 2007 ; Jansson 2004). On ne retrouve pas l'équivalence en termes de performance sociale entre les sociétés privées et les ONGs mise en évidence dans certains travaux (Valnek, 1998 ; Crespi et al., 2004 ; Mersland et Strøm, 2008).

La zone géographique ne semble pas être un facteur discriminant, en termes de profondeur de portée, entre les sous-régions de l'ASS. Les Imf de l'Afrique Australe et de l'Ouest affichent un poids des emprunteurs femmes significativement supérieur à celui des Imf de l'Afrique Centrale (différence positive de 0,15). Les Imf de l'Afrique de l'Est affichent un IPS significativement inférieur à celui des Imf de l'Afrique Centrale de 0,40 (colonne 2 et 3, tableau 3).

Les résultats montrent qu'en Afrique Subsaharienne, la technique de prêt, la forme institutionnelle et la position géographique n'exercent pas d'influence sur la performance financière. En revanche, des différences significatives apparaissent en termes de performance sociale selon le type de prêt, la forme institutionnelle et la zone géographique. Comme Mersland et Strøm (2009), on ne retrouve pas d'explication à la tendance à la

commercialisation, alors que celle-ci, sans améliorer sensiblement la performance financière, réduit la profondeur de portée.

2.2. Les arbitrages stratégiques et la déviation de la mission sociale

Pour étudier les arbitrages PF-PS, on explique la performance sociale par l'interaction de la performance financière avec le type de prêt (tableau 4), le statut juridique (tableau 5) et la zone géographique (tableau 6).

Les tableaux 4, 5 et 6 montrent que les coefficients dans les régressions utilisant le RoA comme indicateur de performance financière ne sont pas significatifs.

2.2.1. Par type de prêt

Pour étudier le lien entre la performance financière et la performance sociale des Imf selon le type de prêt utilisé, on impose au modèle la contrainte suivante : $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_9^1 = \beta_9^2 = 0$.

La colonne 3 du tableau 4, montre des relations significatives entre l'AsO et l'IPS pour toutes les catégories de prêteurs. L'effet de l'augmentation de 10 % de l'AsO est : (i) une hausse de 5 % de l'IPS chez les prêteurs individuels [4], et de 1 % chez les prêteurs mixtes et les caisses villageoises ; (ii) une baisse de 3 % de l'IPS, une baisse significative de 3,6 % du P/RNB et une hausse de 1% du poids des emprunteurs femmes chez les prêteurs de groupe.

Si on prend le rendement réel du portefeuille comme indicateur de performance financière, on constate que l'augmentation de 10 % du taux d'intérêt réel se traduit par une baisse de 1,6 % de la part des femmes emprunteurs chez les prêteurs individuels. A contrario, elle se traduit par une amélioration de la participation féminine de 4,4 % chez les prêteurs de groupe, 2,2 % chez les caisses villageoises et de 1 % chez les prêteurs mixtes (colonne 2'', tableau 4). En outre, cette hausse du taux d'intérêt réel se traduit par une baisse significative de 15 % du P/RNB chez les prêteurs de groupe et une baisse de 8 % du SP/RB des caisses villageoises (colonne 1'', tableau 4).

[4] Pour la lecture des coefficients, se reporter aux explications figurant en notes en bas des tableaux de régressions.

Tableau 4 : Analyse de la déviation de la mission sociale -Effet technique de prêt-

	(1)	(1')	(1'')	(2)	(2')	(2'')	(3)	(3')	(3'')
VARIABLES	P/RNB	P/RNB	P/RNB	PEF	PEF	PEF	IPS	IPS	IPS
AsO	1,63			-0,07			0,52**		
AsO.Prêt group	-1,99*			0,17*			-0,85***		
AsO.Indiv/grou	-1,50			0,09			-0,41*		
AsO.Cvillageoi	-1,55			0,10			-0,44*		
RoA		8,59			0,45			0,48	
RoA.Groupe		-7,77			-0,60			0,05	
RoA.Indiv/grou		-8,26			-0,43			-0,12	
RoA.Cvillageoi		-8,33			-0,44			-0,02	
R.Réel			0,17			-0,16***			-0,62
R.Réel.Prêt gro			-1,70**			0,60***			-0,58
R.Réel.Indiv/gr			-0,77			0,26***			0,24
R.Réel.Cvillage			-0,98*			0,38*			-0,43
Constant	0,82***	1,12***	1,25***	0,59***	0,60***	0,58***	1,48***	1,65***	1,86***
Observations	842	738	495	756	672	456	859	748	503
Imf	117	117	115	117	116	115	117	117	115
Between	0,16	0,04	0,08	0,06	0,00	0,14	0,21	0,05	0,04
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,11	0,46	0,00	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à la variable financière (AsO, RoA et R.Réel) correspond au coefficient de la variable omise. Les coefficients affectés aux variables d'interactions (par exemple AsO.Prêt groupe), correspondent à la différence entre le coefficient du groupe considéré (par exemple : les prêteurs de groupe) et le coefficient de la catégorie de référence (ici : les prêteurs individuels). Il s'agit d'un effet multiplicatif (*slope dummy*).

Ainsi l'amélioration de la viabilité financière se traduit par un approfondissement de la portée chez les prêteurs de groupe et une détérioration de la portée chez les prêteurs individuels.

Pour les autres types de prêts, la relation performance financière/performance sociale est plutôt neutre. Par ailleurs, la hausse des taux d'intérêt pratiqués est associée à une meilleure profondeur de la portée chez les prêteurs de groupe et les caisses villageoises alors que chez les prêteurs individuels, celle-ci se traduit par une détérioration de la portée. Ceci montre que les prêteurs individuels sont la catégorie la plus concernée par la déviation de la mission sociale.

2.2.2. Par statut juridique

L'analyse de la relation pefromance financière/performance sociale requiert la nullité des coefficients β_1 à β_7, , β_9^0 et β_9^2.

Une augmentation de 10 % de l'AsO se traduit par : (i) une hausse de 0,7 % du poids des emprunteurs femmes chez les ONGs ; (ii) une perte statistiquement significative du poids des emprunteurs femmes de 0,2 % dans les mutuelles/coopératives, 0,3 % dans les IFNBs et de 0,8 % dans les banques ; (iii) une hausse significative de l'IPS de 6 % dans les banques, 1,5 % dans les IFNBs et de 1,7 % dans les mutuelles/coopératives (colonne 2 du tableau 5).

Tableau 5 : Analyse de la déviation de la mission sociale -Effet statut juridique-

	(1)	(1')	(1'')	(2)	(2')	(2'')	(3)	(3')	(3'')
VARIABLES	P/RNB	P/RNB	P/RNB	PEF	PEF	PEF	IPS	IPS	IPS
AsO	0,22			0,07***			-0,10		
AsO.Banque	0,82			-0,15***			0,68***		
AsO.IFNB	-0,14			-0,10***			0,25**		
AsO.Mutuelle/C	0,02			-0,09**			0,27*		
RoA		0,71			-0,02			0,19	
RoA.Banque		-0,34			-0,26			0,54	
RoA.IFNB		0,08			0,04			0,67	
RoA.Mutuelle/C		0,87			0,20			-0,23	
R.Réel			-0,40			0,38***			-0,97***
R.Réel.Banque			0,50			-0,51***			0,35
R.Réel.IFNB			-0,37			-0,34**			0,70**
R.Réel.Mutuelle/			1,87*			-0,74***			1,44*
Constant	1,08***	1,31***	1,34***	0,60***	0,60***	0,58***	1,50***	1,65***	1,82***
Observations	1 070	932	604	950	836	538	1 100	952	615
Imf	153	153	147	152	151	143	154	154	147
Between	0,06	0,01	0,02	0,17	0,02	0,26	0,16	0,03	0,09
Prob>chi2	0,33	0,32	0,02	0,00	0,68	0,00	0,00	0,20	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à la variable financière (AsO, RoA et R.Réel) correspond au coefficient de la variable omise. Les coefficients affectés aux variables d'interactions (par exemple AsO.Banque), correspondent à la différence entre le coefficient du groupe considéré (par exemple : les banques) et le coefficient de la catégorie de référence (ici : les ONGs). Il s'agit d'un effet multiplicatif (*slope dummy*).

Si on prend maintenant le rendement réel du portefeuille comme indicateur de performance financière, l'effet de son augmentation sur la participation féminine varie significativement d'une catégorie d'Imf à une autre. Une hausse de 10 % du rendement réel se traduit par :

- une hausse significative de 4 % de la participation féminine dans les ONGs. A contrario, elle donne lieu à une baisse de 1,3 % du poids des femmes dans les banques et de 3,6 % dans les mutuelles/coopératives. L'effet est quasi-nul dans les IFNBs (colonne 2'', tableau 8) ;
- une baisse équivalente de l'IPS chez les ONGs et une baisse de 2,7 % de l'IPS chez les IFNBs. A l'inverse, on note une hausse de 5 % de l'IPS dans les mutuelles/coopératives (colonne 3'', tableau 5).

Ainsi, les banques et les mutuelles/coopératives sont plus exposées au risque de déviation de la mission sociale, puisque la pérennisation de ces Imf se traduit par une moindre profondeur de la portée. A contrario, dans les ONGs, l'amélioration de la viabilité se traduit par plus de profondeur de portée. En outre, la hausse des taux d'intérêt pratiqués est associée à une amélioration de la profondeur de portée dans les ONGs et une détérioration de celle-ci dans les banques et les mutuelles/coopératives. Dans les IFNBs, la déviation de la mission sociale est assez mesurée.

2.2.3. Par zone géographique

Pour analyser le lien entre la performance financière et la performance sociale des Imf de l'ALC, on suppose que les coefficients β_1 à β_7, β_9^0 et β_9^1 sont nuls.

La colonne 3 du tableau 6 montre qu'une hausse de 10 % de l'AsO se traduit par une hausse significative de 7 % de l'IPS dans les Imf de l'Afrique Centrale et de seulement 1 % en Afrique de l'Ouest. Pour la région Afrique de l'Est, l'effet est quasi-nul. Le coefficient de l'Afrique Australe n'est pas significatif.

Si l'on regarde maintenant l'effet de l'augmentation du rendement réel, on constate qu'une hausse de 10 % de celui-ci, se traduit par une baisse de 6 % de l'IPS en Afrique Australe et une baisse de 9 % de l'IPS en Afrique de l'Est (colonne 3'', tableau 6). Dans ces deux régions, la hausse des taux d'intérêt s'accompagne donc par un approfondissement de la portée.

Ainsi, seule l'Afrique Centrale est concernée par le risque de déviation de la mission sociale. Cette région affiche, par ailleurs, la plus faible portée (prêt et dépôt par tête les plus élevés et taux de participation féminine le plus faible de l'Afrique Subsaharienne) et accuse un net retard en termes de développement de la microfinance par rapport aux autres régions de l'Afrique Subsaharienne.

Tableau 6 : Analyse de la déviation de la mission sociale -Effet région-

	(1)	(1')	(1'')	(2)	(2')	(2'')	(3)	(3')	(3'')
VARIABLES	P/RNB	P/RNB	P/RNB	PEF	PEF	PEF	IPS	IPS	IPS
AsO	0,93			-0,10			0,71***		
AsO.A-Austral	-0,51			0,10			-0,39		
AsO.A-Est	-0,85			0,08			-0,70***		
AsO.A-Ouest	-0,73			0,13*			-0,61***		
RoA		1,11			-0,10			0,84	
RoA.A-Austral		-0,41			0,06			-0,10	
RoA.A-Est		-0,60			0,06			-0,39	
RoA.A-Ouest		-0,11			0,15			-0,90	
R.Réel			1,39			0,09			0,24
R.Réel.A-Aust			-1,82			-0,04			-0,86**
R.Réel.A-Est			-2,20			0,03			-1,16***
R.Réel.A-Oues			-1,39			0,03			-0,65
Constant	1,06***	1,31***	1,35***	0,60***	0,60***	0,58***	1,47***	1,66***	1,84***
Observations	1 070	932	604	950	836	538	1 100	952	615
Imf	153	153	147	152	151	143	154	154	147
Between	0,06	0,01	0,02	0,09	0,02	0,11	0,10	0,04	0,03
Prob>chi2	0,27	0,10	0,01	0,05	0,84	0,59	0,00	0,03	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à la variable financière (AsO, RoA et R.Réel) correspond au coefficient de la variable omise. Les coefficients affectés aux variables d'interactions (par exemple AsO.A-Australe), correspondent à la différence entre le coefficient du groupe considéré (par exemple : les Imf de la zone Afrique Australe) et le coefficient de la catégorie de référence (ici : les Imf de l'Afrique Centrale). Il s'agit d'un effet multiplicatif (*slope dummy*).

Conclusion

Cette étude a permis d'identifier les déterminants des performances financière et sociale des Imf de l'Afrique Subsaharienne et les arbitrages performance financière/performance sociale.

Pour ce qui concerne la performance financière, on note que les salaires, les charges financières et le risque de portefeuille jouent un rôle déterminant dans la viabilité (AsO) et la rentabilité (RoA) des Imf en Afrique Subsaharienne. En outre, il n'existe pas, en général, de différence significative en termes de performance financière entre les différentes catégories d'Imf.

Concernant la performance sociale, les variables financières et la réglementation bancaire n'ont pas d'effets significatifs sur les indicateurs de profondeur de portée. Cependant, des différences significatives existent entre les différentes catégories d'Imf : (i) les prêteurs de groupe et les caisses villageoises se distinguent des autres en affichant plus de profondeur de portée ; (ii) les IFNBs se situent à un niveau intermédiaire entre d'une part les banques et les mutuelles/coopératives avec la profondeur de portée la plus faible, de l'autre, les ONGs avec la profondeur de portée la plus élevée ; (iii) par zone géographique, les Imf de l'Afrique Australe et de l'Afrique de l'Est affichent un poids des emprunteurs femmes plus élevé que les Imf de l'Afrique Centrale.

Ces résultats ne montrent pas de différences en termes de performance financière des Imf en Afrique Subsaharienne. En revanche, on note une nette différence en termes de performance sociale. Ceci confirme les résultats de Mersland et Strøm (2009) ; comme eux, on ne retrouve pas d'explication à l'utilisation du prêt individuel, ou plus généralement à la commercialisation de la microfinance qui réduisent la profondeur de portée sans améliorer sensiblement la viabilité des Imf.

Ceci peut être expliqué par le fait que les Imf à but lucratif en Afrique Subsaharienne sont davantage orientées vers la collecte de l'épargne et le crédit à la consommation que vers le crédit aux microentreprises et aux activités génératrices de revenus (MIX, 2010). Ceci rend nécessaire de conduire des analyses supplémentaires portant sur l'épargne et son rôle dans la viabilité/rentabilité des institutions de microfinance ainsi que l'utilisation des crédits octroyés.

L'analyse des arbitrages entre performance sociale et performance financière conduit à faire une distinction entre les catégories de prestataires de microfinance : (i) ceux qui font état d'une relation plutôt neutre entre la performance financière et la performance sociale : les prêteurs mixtes et les IFNBs ; (ii) ceux qui approfondissent la portée à mesure que la performance financière s'améliore : les prêteurs de groupe, les caisses villageoises, les ONGs et les Imf de l'Afrique Australe et de l'Afrique de l'Est en général ; (iii) ceux qui ont tendance à se détourner des plus pauvres à mesure que la performance financière s'améliore : les

prêteurs individuels, les banques, les mutuelles/coopératives et les Imf de l'Afrique Australe en général.

Ces résultats confortent nos hypothèses. Bien qu'elle soit accompagnée de bouleversement, la commercialisation très marquée en Afrique Subsaharienne, n'est pas une fatalité et la déviation de la mission qu'on lui associe reste d'une ampleur très limitée et concerne particulièrement une catégorie d'Imf pour qui la lutte contre la pauvreté *stricto sensu* n'a jamais été le principal objectif (prêteurs individuels, banques et mutuelles/coopératives). Toutefois, des efforts doivent être faits pour encourager les Imf qui font preuve d'abnégation notamment dans un contexte géographique très difficile.

Les facteurs tels que la structure de gouvernance et la nature des prêts octroyés, qui pourraient être riches en pouvoir explicatif ne sont pas disponibles sur les bases du MIX. Toutefois, ils peuvent être collectés dans les rapports des agences de notations. Ceci nous conduit à n'inclure dans l'analyse que les Imf faisant l'objet d'audit et de notation (4 et 5 diamants), réduisant ainsi drastiquement le nombre d'Imf étudiées. En outre, l'utilisation d'un panel cylindré devrait affiner davantage les résultats même si cela contribue aussi à réduire le nombre des observations.

Dans ce cas, l'effet « zone géographique » devrait être appréhendé en comparant les pays plutôt que les sous-régions.

Par ailleurs, une attention particulière doit être portée sur les IFNBs car ces institutions cristallisent les questions portant sur la commercialisation en microfinance. En effet, ces institutions disposent d'une structure de propriété et d'un statut réglementaire proche de celui des banques tout en étant animées par une mission sociale prononcée (qui les rend proches des ONGs). De ce fait, la force des arbitrages stratégiques pour ce type d'Imf devrait être expliquée par les mécanismes de gouvernance.

La comparaison entre les mutuelles/coopératives et les banques pratiquant l'*upscaling* devrait être riche en enseignements pour éclaircir le comportement de ces Imf en matière d'octroi de crédits et de collecte d'épargne ; qu'est ce qui les différencie vraiment si l'on fait abstraction de la taille et de la structure de gouvernance ?

Enfin, l'analyse des déterminants de la qualité du portefeuille comme indicateur de performance, devrait contribuer à une meilleure compréhension des difficultés rencontrées par

les Imf (avec comme variables explicatives : la réglementation bancaire, la présence d'infrastructures financières, etc.).

Bibliographie

Adair P, Berguigua I. (2010), les facteurs déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance dans la région MENA, *Région et Développement,* n° 32.

Armendáriz B., Labie M. (2011), *The Handbook of Microfinance,* World scientific publishing, London-Singapore.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011), On mission drift in microfinance institutions, in Armendáriz B., Labie M. (Eds.), *The Handbook of Microfinance,* World Scientific Publishing, London-Singapore, p. 341-366.

Armendáriz B., Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance,* second edition, The MIT Press, Cambridge, MA.

Bhagat S., Jefferie RH. (2002), *The Econometrics of Corporate Governance Studies,* The MIT Press, Cambridge, MA.

Boyé S., Hajdenberg J., Poursat C. (2006), *Le Guide la Microfinance : Microcrédit et Epargne pour le Développement,* première édition, Eyrolles.

Copestake J. (2007), Mainstreaming microfinance: social performance management or mission Drift?, *World Development*, vol. 35, n°10, p. 1721-1738.

Crespi R, Garcia-Cestona M.A, Salas V. (2004), Governance mechanisms in Spanish banks, does ownership matter?, *Journal of Banking and Finance*, vol. 28, n° 10, P. 3017-3042.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2007), Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, *The Economic Journal*, vol. 117, n° 517, p. 107-133.

Desrochers M, Fischer K.P. (2002), Corporate governance and depository institutions failure: the case of an emerging market economy, mimeo CIRPEE, Quebec, Canada.

Fernando N.A. (2004), Micro success story: transformation of nongovernmental organizations into regulated financial institutions, mimeo Asian Development Bank, Manila, Philippines.

Forster S., Reille X., Rozas D. (2011), Investissements étrangers en microfinance : réévaluer les rendements financiers et sociaux, *Note Focus n° 71,* CGAP, Washington D.C.

Greene W.H. (2011), *Économétrie,* septième édition, Pearson Education, Paris.

Hardy D., Holden P., Prokopenko V. (2003), Microfinance institutions and public policy, *Policy Reform*, vol. 6, n° 3, p. 147-158.

Hartaska V. (2005), Governance and performance of microfinance institutions in central and eastern Europe and the newly independent states, *World Development*, vol. 33, n° 10, p. 1627-1648.

Hartaska V., Nadolnyak D. (2007), Do Regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross country evidence, *Applied Economics*, vol. 39, n° 10, p. 1207-1222.

Hsiao T. (2003), *Analysis of Panel Data,* Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Jansson T.R., Westley G. (2004), Principles and practices for regulating and supervising microfinance, mimeo Inter-American Development Bank, Washington D.C.

Karlan D., Morduch J. (2009), Access to finance, in Rodrik D., Rosenzweig M. (Eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 5.

Kennedy P. (2008), *A Guide to Econometrics*, sixth edition, Blackwell Publishing, Malden, MA.

Kohler U., Kreuter F. (2009), *Data Analysis Using Stata,* second edition, Stata Press, Texas.

Lafourcade A.-L., Isern J., Mwangi P., Brown M. (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *The Microbanking Bulletin*, MIX, Washington, D.C., p. 3-21.

Ledgerwood J., White V. (2006), Transforming Microfinance Institutions, Providing Full Financial Services to the Poor, mimeo The World Bank and The Microfinance Network, Washington D.C.

Maes J.P., Reed L.R. (2012), State of the microcredit summit campaign report 2012, MSC, Washington D.C.

Mersland R. (2009), The cost of ownership in microfinance organizations, *World Development*, vol. 37, n° 2, p. 469-478.

Mersland R., Strøm R.Ø. (2008), Performance and trade-offs in microfinance institutions – does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n° 5, p. 598-612.

MIX, (2010), Latin America and the Carribean 2009 microfinance analysis and benchmarking report, *MIX Microfinance World.*

Schreiner M. (2001), Seven aspects of loan size aspects of loan size, *Journal of Microfinance*, vol.3 , n°2, p. 27-48.

Tchuigoua H.T. (2010), L'influence des mécanismes de gouvernance sur la performance des institutions de microfinance d'Afrique Subsaharienne, *CEB Working Paper N° 10/026,* Bruxelles.

Tchuigoua H.T., (2011), Etude comparative des performances des institutions de microfinance d'Afrique Subsaharienne selon leur statut légal, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n° 1, p. 63-76.

Valnek T. (1998), The comparative performance of mutual building societies and stock retail banks, *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, n° 6, p. 925-938.

CHAPITRE 5 : LES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE FINANCIERE ET SOCIALE DES IMF DE L'AMERIQUE LATINE ET CARAÏBES

Résumé *– Ce chapitre est consacré à l'analyse des déterminants des performances financière et sociale des institutions de microfinance de l'Amérique Latine et Caraïbes (ALC). On y étudie également leur comportement en termes d'arbitrage entre viabilité financière et mission sociale. En s'appuyant sur un panel de 260 Imf sur la période 2000- 2009, on tentera d'isoler les effets de certains facteurs (type de prêt, forme institutionnelle, et zone géographique) sur le comportement des Imf à l'aide de la méthode mise en œuvre dans le précédent chapitre. Un rapprochement avec les résultats de l'Afrique Subsaharienne sera effectué pour tester, entre autres, la robustesse spatiale du modèle. On montre que les charges salariales et la qualité du portefeuille exercent des effets significatifs sur les performances financière et sociale des Imf. En outre, la soumission à la réglementation bancaire ainsi que la zone géographique ne sont pas des facteurs discriminants de la performance des Imf latino-américaines. Il n'existe pas de différences significatives en termes de performance financière entre les catégories d'Imf alors que la performance sociale varie significativement en fonction du type de prêt et de la forme institutionnelle. Par ailleurs, excepté les mutuelles/coopératives, l'amélioration de la performance financière (produits financiers) se traduit par un approfondissement de la portée. Les résultats permettent de jeter un regard nouveau sur la relation entre commercialisation et déviation de la mission sociale notamment pour les Imf de l'ALC. Enfin, on ne trouve pas d'explication à la tendance à la transformation des ONGs en sociétés privées (Institutions Financières Non Bancaires – IFNBs – et les banques) dont la performance financière n'est pas significativement supérieure pour une profondeur de portée bien moindre.*

Introduction

La forte poussée de la microfinance durant les dernières décennies confirme le rôle des institutions de microfinance (Imf) comme outils de lutte contre la pauvreté et comme vecteur de développement dans les pays du tiers-monde.

Comme on l'a déjà mentionné, les institutions de microfinance poursuivent un double objectif qui consiste à offrir des services financiers aux agents exclus du système financier et bancaire traditionnel (performance sociale – PS) tout en assurant leur autonomie financière (performance financière – PF).

De la riche et diversifiée littérature relative à la microfinance se dégagent trois grandes thématiques : (i) les mécanismes des contrats de microcrédit ; (ii) les déterminants des performances financière et sociale des Imf, ainsi que les arbitrages stratégiques en microfinance ; (iii) les évaluations d'impact (Karlan et Morduch, 2009 ; Armendáriz et Labie, 2011).

D'une manière générale, les travaux portant sur l'évaluation des performances financière et sociale ainsi que les arbitrages stratégiques, mettent face en face les Organisations Non Gouvernementales (ONGs) et les organisations fondées sur l'actionnariat sans considérer les Institutions Financières Non Bancaires (IFNBs) comme des organisations à part entière et excluent de l'analyse les mutuelles/coopératives [1]. De plus, peu de travaux sont consacrés à une analyse comparative multidimensionnelle prenant en considération les facteurs tels que la technique de prêt privilégiée par les Imf, leur forme institutionnelle ou leur zone d'implantation.

Pour réaliser ce type d'exercices, l'Amérique Latine et Caraïbes (ALC) est probablement la région la plus adaptée. En effet, l'ALC se distingue des autres régions du monde par un secteur plus développé, plus mature et plus dynamique [2]. La microfinance latino-américaine doit cette avance à un contexte géographique, économique et réglementaire favorable (Berger et al., 2006 ; Armendáriz et Szafarz, 2011). Il existe dans cette région de nombreuses Imf à but non lucratif, financées et soutenues par des bailleurs de fonds internationaux (Gutiérrez-

[1] Le travail de Lensink et al. (2011) fait figure d'exception. Ces derniers appliquent l'analyse stochastique de la frontière pour étudier l'efficacité technique des Imf (*output* maximum compte tenu de la technologie utilisée) de l'ALC qu'ils distinguent en fonction de la forme institutionnelle.

[2] Par exemple, sur l'échantillon analysé dans le chapitre « une vue panoramique sur les Imf dans le monde », les Imf de l'ALC représentent à elles seules 30 % du nombre des Imf. Celle-ci gèrent 40 % de l'encours brut de prêt et accueillent 50 % des dépôts.

Nieto et al. 2009), mais aussi des Imf très développées parmi les plus expérimentées et les plus rentables dans le monde (Miller, 2003 ; Lensink et al., 2012).

Par ailleurs, c'est dans cette région que la pression à la commercialisation est la plus forte (Otero et Rhyne, 2006 ; Mersland et Strom, 2009 ; Nimal, 2004). Ce phénomène pose la question de la responsabilité sociétale des Imf et le risque de déviation de la mission sociale. En outre, entretenu par une concurrence de plus en plus intense, il est responsable d'une saturation progressive du marché et de la recrudescence du surendettement et de l'endettement croisé (Chen et al., 2010 ; Assefa et al., 2013).

Ces bouleversements pèsent, sans doute, sur les choix stratégiques des Imf. De ce fait, une analyse du comportement des Imf pourrait permettre de vérifier l'existence d'une éventuelle déviation de la mission sociale, et le cas échéant, de déterminer quels types d'Imf (modèle de prêt, forme institutionnelle et zone géographique) sont susceptibles de sacrifier leur mission sociale au profit de la rentabilité financière.

En s'appuyant sur des données concernant 260 Imf latino-américaines, on se propose d'approfondir l'analyse à travers des estimations réalisées avec des données de panel. C'est le modèle développé et testé sur les données de l'Afrique Subsaharienne (voir chapitre précédent) qui est utilisé pour étudier les déterminants des performances financière et sociale des Imf de l'ALC [3]. Ce travail pourrait aboutir à des résultats dont la portée peut être générale et servir ainsi de référence dans le domaine.

La suite du papier est organisée comme suit. Dans la première partie, nous présentons le cadre conceptuel et le modèle. La deuxième partie est consacrée à la présentation des données. La troisième partie présente les principaux résultats, d'abord, les déterminants de la performance financière et sociale des Imf latino-américaines, ensuite la relation performance financière/performance sociale.

[3] Ce chapitre a été conçu pour être autonome en vue d'une soumission à publication. C'est ce qui explique qu'il partage avec le précédent chapitre de nombreux passages notamment dans la présentation du cadre conceptuel ainsi que des variables utilisées.
Les résultats tirés de la présente étude seront confrontés à ceux de l'Afrique Subsaharienne pour tester l'universalité du modèle de référence.

I. LE MODELE

Les institutions de microfinance ont deux principaux objectifs : offrir des services financiers de base à des individus pauvres ou exclus du système financier formel ; assurer de manière durable leur propre autonomie financière. En d'autres termes, les Imf doivent être en mesure de couvrir les différentes charges qu'occasionne l'activité de prêt : charges d'exploitation (salaires, transport, loyers), charges financières et provisions pour créances douteuses, par le produit des intérêts facturés aux clients.

Les performances financière (PF) et sociale (PS) d'une Imf dépendent des moyens financiers, techniques et humains mis en œuvre.

Les salaires du personnel représentent le poste de dépenses le plus important et le plus stratégique pour la microfinance. En effet, la sélection, la « formation » des clients et le suivi des remboursements demandent l'implication d'un personnel qualifié et polyvalent. Pour une Imf, des agents de crédit compétents sont nécessaires à la fois pour assurer la mission sociale (contact avec les clients les plus exclus ou éloignés), veiller à la qualité du portefeuille, en anticipant les risques de non remboursement (rôle de pivot joué par la qualité du portefeuille) et collecter des informations permettant de mieux répondre aux besoins des clients. Intuitivement, il devrait exister une relation positive entre les charges du personnel et la profondeur de portée et une relation négative avec la performance financière (éventuellement un effet positif indirect via le risque de portefeuille).

Pour élargir et approfondir la portée des programmes de microfinance (financer les investissements et les innovations), les Imf mobilisent des ressources financières qu'elles doivent rémunérer : les crédits commerciaux mais aussi l'épargne du public pour celles qui sont autorisées à la collecter. Le poids des charges financières dépend de la structure du financement de l'Imf, de son niveau de risque, des conditions du marché ainsi que de la conjoncture mondiale, même si les investisseurs, en général, portent un intérêt de long terme pour le secteur (Forster et al., 2011). De ce fait, les charges financières et la performance financière devraient être négativement corrélées tandis que les charges financières et la performance sociale seraient positivement liées.

Les prêts sont le poste d'actif le plus important pour une Imf. La perte de créances réduit les performances financière et sociale de l'Imf : on observe la destruction du capital de l'Imf ainsi qu'un échec de la mission sociale de l'Imf. Compte tenu de la « rotation des crédits », la

perte de créances agit négativement sur les fonds disponibles et contraint au rationnement de crédit, réduisant ainsi la portée dans ces deux dimensions (étendue et profondeur). En outre, étant donnée la forte contagion dans le secteur, l'Imf doit veiller à mettre en place des instruments et une politique efficaces pour anticiper et gérer les retards de paiements et éviter la recrudescence des impayés (provisions, système d'information, partage d'information, bureaux de crédit). La qualité du portefeuille et les performances financière et sociale de l'Imf devraient donc être positivement liées (CGAP, 2001 ; Assefa et al., 2013).

Les performances financière et sociale varient en fonction de la réglementation, du modèle de prêt, de la forme institutionnelle et de la zone géographique. Pour les tenants de l'institutionnalisation – intégration des Imf au système financier formel – (Fernando, 2004 ; Ledgerwood et White, 2006), les Imf régulées sont plus performantes que les Imf non régulées car elles disposent d'un système de gouvernance plus efficace qui leur permet d'exercer un meilleur contrôle de la gestion de l'entité (Tchuigoua, 2010 ; Lensink et al., 2012). En outre, la réglementation bancaire permet aux Imf de gagner la confiance des clients et d'accéder à des ressources financières bon marché (dépôts et emprunts). Ceci garantit de meilleurs résultats financiers. Toutefois, soumettre l'Imf à des normes prudentielles (et les contraintes de la supervision) qui nécessite parfois d'importants investissements en technologie – systèmes de *reporting* et de partage d'informations – limite ses gains (Gardy et al., 2003). Par ailleurs, Pour Hartaska et Ndolnyak (2007), la réglementation n'exerce pas d'effets directs sur la performance financière et sociale mais peut exercer un effet indirect sur la portée en permettant une meilleure variété des services (les agents peuvent épargner sans être obligés de contracter des crédits). L'effet de la réglementation sur les performances financière et sociale n'est donc pas certain.

Le modèle de crédit détermine le niveau de risque et de bien-être social de la population ciblée par les Imf. Il existe plusieurs modèles de crédit en microfinance : le crédit de groupe, le crédit individuel et la caisse villageoise. Chacun de ces modèles correspond à une population particulière. Par exemple, le crédit individuel s'adresse à une population relativement aisée (microentreprises, salariés et fonctionnaires) alors que le crédit de groupe (caisse villageoise [4] également) est destiné à une population de porteurs de projets relativement pauvres ne disposant d'aucune garantie si ce n'est la pression des membres du

[4] La caisse villageoise est un système décentralisé qui s'adresse à des agents relativement pauvres, en général des femmes, qui se constituent en groupe de 20 à 30 personnes pour gérer les crédits de façon quasi-autonome.

groupe. Armendariz de Aghion et Morduch (2005) ont montré que le crédit de groupe peut améliorer le taux de remboursement car les mécanismes de sélection et de contrôle sont assurés par le groupe (consentement et confiance mutuels). On s'attend donc à ce que les prêteurs de groupe affichent de meilleures performances financières que les autres. Toutefois, selon Cull et al. (2007), le prêt individuel procurerait une meilleure performance financière et le crédit de groupe améliorerait la performance sociale. L'analyse empirique peut permettre de clarifier ce point. Par ailleurs, certaines Imf proposent à leurs clients plusieurs modèles de prêts. Cette stratégie est plus adaptée pour toucher le plus d'agents, pour réduire le risque via le système de « prêt progressif », ou pour accompagner le développement des activités des clients. De ce fait, les effets sur les performances financière et sociale de cette technique de prêt (mixte), sont moins nets.

La forme institutionnelle indique, entre autres, la structure de propriété de l'Imf, le poids de la mission sociale et son degré d'accessibilité aux ressources financières. Globalement, on peut distinguer les organisations à but non lucratif (ONGs et ou associations de microcrédit) des organisations fondées sur l'actionnariat (sociétés privées : Institutions financières non bancaires – IFNBs – et banques). Les institutions à but non lucratif ont des structures plus fragiles que les autres Imf car les membres (créateurs, fondateurs) ont relativement peu d'intérêts financiers [5], ce qui réduit la performance financière de l'Imf (Janson et Westley, 2004 et Lensink et al., 2012). En revanche, ces institutions sont plus efficientes en termes de profondeur de portée. Selon Mersland et Strøm (2008), les deux catégories sont équivalentes en termes de performances financière et sociale. Pour ces derniers, les problèmes d'agence entre les fondateurs (membres) et les gestionnaires sont plus prononcés dans les ONGs. Toutefois, ceci peut être compensé par les informations collectées sur le terrain permettant aux ONGs de réduire l'antisélection et l'aléa moral (Desrochers et Fischer, 2002 ; Mersland, 2009). Par ailleurs, certaines institutions fondées sur l'actionnariat, à l'instar des IFNBs, sont également animées par une forte mission sociale (Reille et Forster, 2008). Dans ce cas, on s'attend à ce que les résultats de Valnek (1998), Crespi et al (2004), Mersland et Strøm (2008) et Gutiérrez-Nieto et al. (2009) indiquant l'équivalence en termes de performances financière entre les deux catégories d'Imf soient confirmés. Les mutuelles/coopératives, forme institutionnelle exclusive aux membres, sont davantage orientées vers l'épargne que le crédit. Pour Lensink et al. (2012), les mutuelles/coopératives sont relativement proches des ONGs en

[5] Contrairement aux sociétés privées (Banques et IFNBs) et les mutuelles/coopératives qui peuvent distribuer le résultat de l'activité aux actionnaires et aux membres, les ONGs ne peuvent faire autrement que les réinvestir dans l'activité (Lensink et al., 2012).

termes d'efficience technique et de ciblage. Le chapitre « une vue panoramique sur les Imf dans le monde » (d'où provient l'échantillon analysé dans ce chapitre) montre que les mutuelles/coopératives de l'ALC s'adressent à une population relativement aisée à l'instar de leurs homologues de l'ASS (salariés, fonctionnaires – Lafourcade, 2006 ; MIX, 2010 et Tchuigoua, 2011 –). On s'attend donc à ce que les mutuelles/coopératives de l'ALC réalisent une meilleure performance financière mais sur la base d'une moindre performance sociale en comparaison avec les ONGs et les IFNBs.

Enfin, la zone géographique peut exercer un effet sur les performances financière et sociale des Imf. Les infrastructures, la structure financière ou de financement, le coût de la main d'œuvre, l'environnement macroéconomique, la part de la population en dessous du seuil de pauvreté et la présence d'un environnement (économique, fiscal et réglementaire) adapté à la microfinance sont des facteurs déterminants de la « qualité » de la zone géographique (Ahlin et al., 2011 ; Assefa et al., 2013 ; Arnone et al., 2012). On s'attend donc à ce que les performances financière et sociale varient d'une région à une autre. En outre, la prise en compte de l'effet « zone géographique » est nécessaire pour tenir compte des différences en termes de maturité et d'approche du secteur.

La coexistence de deux objectifs (PF et PS) peut entraîner une complémentarité dans la mesure où la performance financière a un effet sur la performance sociale et vice-versa. Ainsi, un impact positif sur le bien-être social des clients garantit le remboursement des crédits que l'Imf accorde à de nouveaux clients (rotation des crédits). En outre, des rendements positifs, attirent les investissements, permettant à l'Imf de financer la croissance de son activité, de diversifier ses services et d'étendre la portée de son programme de microfinance. Par ailleurs, élargir la portée des programmes de microfinance avec des institutions dont la viabilité en termes financiers n'est pas garantie, ne semble pas a priori judicieux.

Toutefois, la poursuite des deux objectifs peut engendrer des tensions. Si l'accent est mis sur la profondeur de portée, les coûts élevés supportés et la détérioration du portefeuille (non remboursement plus fréquents) peuvent remettre en question la viabilité de l'Imf. Si la priorité est donnée à la performance financière, l'octroi de montants relativement élevés à des agents moins pauvres risque de remettre en question la mission sociale de l'Imf.

Ainsi, chaque Imf, en fonction de son statut juridique, de sa zone géographique et de son modèle de prêt, définit sa propre stratégie permettant un arbitrage judicieux entre les objectifs

de portée (dans ses trois dimensions – étendue, profondeur et variété –) et de performance financière.

Si la mise en place de pratiques commerciales dans les relations Imf/clients et Imf/fournisseurs et la percée des banques permettent d'attirer des fonds et de dynamiser le secteur, elles peuvent aussi se traduire par l'abandon partiel ou définitif de la mission sociale.

En particulier, la transformation d'ONGs en banques (Ledgerwood et White, 2006 ; Fernando, 2004), notamment sous la pression de la concurrence, de la concentration et de la rareté des fonds, pose la question de la responsabilité sociétale des Imf et de la déviation de la mission sociale.

De façon générale, la déviation de la mission sociale désigne le fait que l'Imf se détourne progressivement et nettement de ses clients habituels vers des agents mieux lotis et moins risqués pour augmenter sa performance financière. Ici, on s'inscrit dans la lignée de Copestake (2007) et Armendáriz et Szafarz (2011), pour qui la déviation de la mission sociale ne peut être opposée qu'aux Imf ayant clairement fixé des objectifs sociaux, dont elles se détournent.

Cette étude prend en considération les principales directives de Armendáriz et Szafarz (2011) concernant l'analyse de la déviation de la mission sociale. Premièrement, la particularité de l'ALC où de nombreux agents relativement aisés sont exclus du système financier formel. Ces derniers, peu coûteux à servir en raison notamment de leur niveau d'éducation (financière), permettent aux Imf de dégager des revenus qu'elles pourraient utiliser pour atteindre des agents plus pauvres. Cette situation correspond davantage à la subvention croisée qu'à la déviation de la mission sociale. Deuxièmement, de nombreuses Imf utilisent le prêt progressif comme incitation au remboursement et moyen d'accompagnement des clients aux activités prospères. Il serait donc difficile de déceler la déviation de la mission sociale chez ce type de prestataires. Troisièmement, les auteurs déplorent l'absence du taux d'intérêt dans les analyses de déviation mission sociale réalisées jusqu'ici.

De manière plus formelle, les performances financière et sociale ainsi que les arbitrages peuvent être expliqués à l'aide de l'équation suivante :

$$Performance_{it}^{F/S} = \alpha + \beta_1 Ch.Perso_{it} + \beta_2 Ch.Fin_{it} + \beta_3 PaR30_{it} + \beta_4 RegBancaire + \beta_5 Type\ de\ prêt + \beta_6 Statut\ juridique + \beta_7 Région + \beta_8 Performance_{it}^{S/F} + \beta_9^0 Performance_{it}^{S/F} * Type\ de\ prêt + \beta_9^1 Performance_{it}^{S/F} * Statut\ juridique + \beta_9^2 Performance_{it}^{S/F} * Région + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

La spécification des modèles prend en considération l'influence de plusieurs caractéristiques fixes dans le temps sur la performance des Imf. De ce fait, c'est la méthode des effets aléatoires avec prise en compte de l'hétéroscédasticité (Kohler et Kreuter, 2009 ; Greene, 2011) qui est utilisée.

Les variables utilisées dans cette étude sont définies dans le tableau 1.

Tableau 1: Définition des variables

Variables	Définition
Indicateurs de performance sociale	
PEF	Ratio de la part des emprunteurs femmes
P/RNB	Ratio du prêt moyen par emprunteur en part du RNB par tête
IPS	Indice synthétique de profondeur de portée
Indicateurs de performance financière	
RoA	Ratio du rendement sur actif
AsO	Ratio de l'autosuffisance opérationnelle
R.Réel	Ratio du rendement réel du portefeuille
Variables financières	
Ch.Perso	Ratio des charges personnel sur actif
Ch.Fin	Ratio des charges financières sur actif
PaR 30	Ratio du portefeuille à risque supérieur à 30 jours
Variables catégorielles	
RegBancaire	1 si l'Imf est soumise à une réglementation bancaire, 0 sinon
Individuel	1 si l'Imf si l'Imf suit modèle de prêt individuel, 0 sinon
Prêt groupe	1 si l'Imf suit un modèle de groupe, 0 sinon
Indiv/groupe	1 si l'Imf suit un modèle de prêt individuel/groupe : « prêteur mixte »
Cvillageoise	1 si l'Imf suit un modèle de caisse villageoise, 0 sinon
Banque	1 si l'Imf est une banque, 0 sinon
IFNB	1 si l'Imf est une IFNB, 0 sinon
Mutuelle/Co	1 si l'Imf est une mutuelle/coopérative, 0 sinon
ONG	1 si l'Imf est une ONG, 0 sinon
Am-Centrale	1 si l'Imf est située en Amérique Centrale
Am-Sud	1 si l'Imf est située en Amérique du Sud
Caraïbes	1 si l'Imf est située aux Caraïbes

II. LES RESULTATS EMPIRIQUES

1. Les données

Les données sont tirées de trois bases : le *Microfinance Information Exchange* (MIX), le *MicroBanking Bulletin* (MBB) et les indicateurs de développement de la Banque mondiale (*World Developement Indicators* –WDI–).

Le MIX est une organisation privée à but non lucratif qui collecte des informations sur les états financiers et les indicateurs de performance sociale (en collaboration avec la *Social Performance Task Force*) sur les Imf dans le monde. L'objectif du MIX est de promouvoir la transparence et l'échange d'informations pour encourager, entre autres, les investisseurs et les donateurs à soutenir le secteur. La collecte des données est une démarche volontaire des gestionnaires souhaitant publier les états financiers et les avancées en matière de mission sociale de leurs Imf.

Les données du MIX sont classées par niveau de qualité : 1 à 5 diamants ; 5 pour les meilleurs et 1 pour les moins bonnes. Ces données sont exprimées en dollars et ne sont pas ajustées des dons et des subventions.

Le MBB propose des informations supplémentaires sur les Imf, non publiées dans la base de données du MIX. Ces informations portant, notamment sur la technique de prêt privilégiée par l'Imf sont disponibles pour la quasi-totalité des Imf de l'échantillon.

La base du WDI de la Banque mondiale contient des données macroéconomiques relatives aux pays d'accueil des Imf. Certains indicateurs financiers du MIX sont normés aux données macroéconomiques pour les rendre homogènes avec les autres indicateurs utilisés.

De ces bases de données, on extrait un échantillon de 260 Imf latino-américaines sur la période allant de 2000 à 2009 [6]. Les institutions ont été sélectionnées sur la base de la disponibilité et de la qualité des informations (3 à 5 diamants). Bien que cet échantillon ne soit pas exhaustif (selon le rapport de la campagne du sommet du microcrédit – Reed, 2012 – l'ALC compte au minimum 639 Imf en 2011), il est représentatif de la diversité et du dynamisme du secteur de la microfinance de la région. De ce fait, il peut permettre de dégager les tendances qui caractérisent la microfinance en Amérique Latine et Caraïbes.

[6] En réalité, le nombre d'Imf oscille autour de 260 car d'une part l'échantillon n'est pas cylindré, de l'autre certaines informations telles que le type de prêt ne sont pas disponibles pour toutes les Imf.

1.1. Les variables endogènes

En microfinance, la performance (Hartaska, 2005 ; Cull et al., 2007 ; Mersland et Strøm, 2008) est mesurée en termes de portée (mission sociale) et de viabilité et rentabilité (performance financière).

La viabilité et la rentabilité sont mesurées grâce à des indicateurs comptables. La qualité des données, publiées par les gestionnaires d'Imf (biais de publication) et pour certaines, non validées par une entité tierce, peut être contestable. Cependant, selon Bhagat et Jefferie (2002), ces indicateurs sont adéquats pour les études de long-terme. Leur conclusion est fondée sur le fait qu'il est peu plausible de manipuler frauduleusement les états financiers pendant plusieurs périodes.

Plus précisément, la viabilité est mesurée par l'autosuffisance opérationnelle (AsO [7]) et la rentabilité par le rendement de l'actif (RoA [8]). L'AsO mesure la capacité d'une Imf à couvrir les coûts pris en charge par les revenus d'exploitation dégagés, alors que le RoA mesure la capacité d'une Imf à générer des profits grâce à ses actifs.

Toutefois, ces deux indicateurs « surestiment » la performance financière de l'Imf car ils ne tiennent pas nécessairement compte des dons, des subventions et de l'inflation [9] (Boyé et al., 2006 ; Hartaska, 2005).

Comme mesure alternative, on utilisera le rendement réel du portefeuille (R.Réel) défini comme le ratio revenus financiers sur portefeuille de prêt moyen ajusté de l'inflation. Les pertes sur les créances n'étant pas prises en compte, le R.Réel constitue une mesure *ex-ante* du taux d'intérêt réel pratiqué par l'Imf (Cull et al., 2007). Les produits financiers dégagés par les Imf sont essentiellement composés des intérêts perçus sur l'activité de prêt.

La performance sociale est évaluée grâce aux indicateurs de profondeur de portée : le prêt moyen par emprunteur en part du RNB par tête (P/RNB), l'indice de portée sociale (IPS) et la part des emprunteurs femmes (PEF).

---

7 $AsO = \frac{(Revenus\ d'intérêt\ et\ commissions)}{(Charges\ d'exploitations + provisions\ pour\ créances\ douteuses + charges\ financières)}$

8 $RoA = \frac{Résultat\ opérationnel\ net, après\ impôts}{Total\ moyen\ de\ l'actif}$

9 Ces deux ratios ne prennent pas en compte le coût du capital c'est-à-dire les charges auxquelles les Imf auraient à faire face si : (i) elles devaient financer leur activité sans recevoir de subventions ou bénéficier de taux bonifiés ; (ii) elles devaient générer suffisamment de revenus pour maintenir la valeur des fonds propres malgré l'inflation (à l'exception des immobilisations corporelles).

Le P/RNB indique le niveau de bien-être social du client. Plus le prêt moyen est faible, plus les clients ciblés sont pauvres. Cet indicateur tient compte des différentiels en termes de richesses et de niveau de vie entre les pays de l'Amérique latine et Caraïbes. Sa pertinence est toutefois contestable car dans certains pays, le revenu moyen par tête dépasse le revenu au niveau du seuil de pauvreté (Schreiner, 2001). C'est pour cela que l'analyse est enrichie par l'introduction de l'indice de portée sociale (IPS) développé par Adair et Berguigua (2010).

L'IPS permet de comparer le prêt moyen sur le RNB par tête avec les deux seuils de pauvreté absolus développés par la banque mondiale. L'IPS peut prendre trois valeurs : 1 si le P/RNB est inférieur au seuil de pauvreté de 1 $ (366 $ par an), 2 si le P/RNB entre 1 et 2 $ par jour (entre 366 $ et 732 $ par an) et 3 si le P/RNB est supérieur à 2 $ par jour.

Le poids emprunteurs femmes (PEF) est également utilisé comme indicateur de la profondeur de portée. Les femmes souffrent le plus de l'exclusion du système financier formel. De plus, pour les Imf, elles présentent la garantie de meilleurs taux de remboursement. En outre, elles jouent le rôle de vecteur de développement car elles sont plus préoccupées par la santé et l'éducation des enfants. Ainsi une augmentation de la part des emprunteurs femmes est associée à plus de profondeur de portée.

1.2. Les variables explicatives

La spécification des modèles repose sur une série d'indicateurs qu'on peut classer en trois grandes catégories : (i) les variables financières ; (ii) les variables catégorielles ; (iii) les variables d'interaction.

Pour les variables financières, le ratio charges du personnel/actif est utilisé comme indicateur des salaires, le ratio charges financières/actif comme celui des charges financières et la part du portefeuille en risque (PaR 30) comme celui de la qualité du portefeuille.

Les variables catégorielles : (i) la variable RegBancaire indique si une Imf est soumise à une réglementation bancaire : elle est égale à 1 si l'Imf est réglementée, 0 sinon. La variable omise ou de référence est l'absence de réglementation ; (ii) trois variables muettes représentent l'effet « type de prêt » : Prêt de groupe, Indiv/groupe et Cvillageoise. Chaque variable peut prendre deux valeurs : 0 ou 1 ; la variable de référence étant les Imf privilégiant le prêt individuel ; (iii) le statut juridique est pris en compte par trois variables catégorielles : Banque, IFNB et Mutuelle/Co. Chaque variable peut prendre deux valeurs : 0 ou 1, les ONGs

étant la variable de référence ; (iv) l'effet « zone géographique » est décrit par deux variables muettes indiquant la zone géographique où opère l'institution de microfinance : Am-Sud et Caraïbes. Chaque variable peut prendre deux valeurs : 0 ou 1, l'Am-Centrale étant la variable de référence.

Enfin, les variables d'interaction permettent d'étudier la relation entre performance financière et sociale dans chaque catégorie d'Imf. Les instruments de mesure de la performance financière (AsO, RoA et R.Réel) sont combinées aux : (i) types de prêts (individuel, groupe, mixte, village), le prêt individuel étant la variable de référence ; (ii) formes institutionnelles (banques, IFNBs et mutuelles/coopératives et ONGs), l'ONG étant la variable de référence ; (iii) zones géographiques (Am-Sud et Caraïbes), l'Am-Centrale étant la variable de référence.

1.3. Statistiques descriptives

Avant d'analyser les résultats des régressions, on étudie les corrélations entre les variables.

Tableau 2.1 : Corrélations entre les variables explicatives

	Ch,Perso	Ch,Fin	PaR 30	RegBancai	Prêt group	Indiv/grou	Cvillageoi
Ch,Perso	1						
Ch,Fin	-0,07*	1					
PaR 30	-0,00	-0,02	1				
RegBancaire	-0,24***	0,20***	-0,07*	1			
Prêt groupe	0,20***	0,10***	-0,07*	-0,03	1		
Indiv/groupe	0,12***	-0,13***	0,06*	-0,15***	-0,12***	1	
Cvillageoise	0,24***	-0,17***	-0,13***	-0,16***	-0,05	-0,32***	1

Tableau 2.2 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)

	Ch,Perso	Ch,Fin	PaR 30	RegBancai	Banque	IFNB	Mutuelle/
Ch,Perso	1						
Ch,Fin	-0,05	1					
PaR 30	-0,02	-0,03	1				
RegBancaire	-0,25***	0,18***	-0,06*	1			
Banque	-0,11***	0,15***	-0,08**	0,40***	1		
IFNB	0,07*	0,15***	-0,04	0,43***	-0,21***	1	
Mutuelle/Co	-0,26***	-0,09***	0,01	0,11***	-0,12***	-0,24***	1

Tableau 2.3 : Corrélations entre les variables explicatives (suite)

	Ch,Perso	Ch,Fin	PaR 30	RegBancaire	Am-Sud	Caraïbes
Ch,Perso	1					
Ch,Fin	-0,05	1				
PaR 30	-0,02	-0,03	1			
RegBancaire	-0,25***	0,18***	-0,06*	1		
Am-Sud	-0,17***	-0,07**	-0,10***	0,22***	1	
Caraïbes	0,05	0,10***	0,01	0,02	-0,22***	1

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Les tableaux 2.1, 2.2 et 2.3, présentent les corrélations entre les variables indépendantes. Les corrélations sont significativement différentes de 0 et inférieures à 0,5. Les variables apparaissent ainsi très faiblement corrélées. Il n'y a donc pas de risque de multi-colinéarité (Kennedy, 2008), par ailleurs réduit par l'utilisation des données de panel (Hsiao, 2003).

A titre de comparaison, ces corrélations sont plus significatives et plus faibles que celles constatées dans l'échantillon de l'ASS (chapitre précédent). Par exemple, on note que les corrélations de la qualité du portefeuille avec la réglementation bancaire, le fait d'être prêteur mixte ou caisse villageoise sont significatives et faibles en ALC alors qu'elles ne sont pas significatives en ASS. On aboutit à une conclusion similaire pour la corrélation entre les charges financières et le prêt de groupe (positive peut-être prime de risque). Ainsi le modèle construit sur la base des données de l'ASS devrait être transposable sur l'Amérique Latine et Caraïbes.

2. Les estimations

2.1. Les déterminants des performances financière et sociale

Pour étudier les déterminants des performances financière et sociale des Imf, on suppose que les coefficients : β_8, β_9^0, β_9^1 et β_9^2 de l'équation 1 sont nuls.

2.1.1. La performance financière

Les salaires exercent un effet négatif sur la rentabilité et l'autonomie des Imf. En ALC, une augmentation de 10 % des charges du personnel réduit significativement le RoA et l'AsO de respectivement 9 et 11 % (colonnes 4 et 6, tableau 3). Cependant, cet effet quasi-unitaire,

masque un effet positif indirect sur la performance financière à travers la qualité du portefeuille.

Tableau 3 : Les performances financière et sociale des Imf de l'ALC -Effets aléatoires (Robust)-

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
VARIABLES	P/RNB	PEF	IPS	RoA	R.Réel	AsO
Ch. Perso	-0,89**	0,11	-2,26***	-0,93**	0,80***	-1,11***
Ch. Fin	-0,72	-0,25	0,72	0,21	0,82***	-1,07**
PaR 30	0,78*	-0,26***	0,42	-0,21**	0,02	-0,93***
RegBancaire	0,27*	-0,06*	0,11	-0,05*	-0,04	-0,04
Prêt groupe	-0,35*	0,28***	-0,68**	-0,00	0,12	-0,07
Indiv/groupe	-0,30**	0,15***	-0,46***	0,03	0,02	-0,03
Cvillageoise	-0,35**	0,29***	-0,80***	0,06	0,11***	-0,03
Banque	0,14	-0,01	0,33**	0,03	0,02	0,00
IFNB	-0,15	0,02	0,22	0,05*	0,11***	0,02
Mutuelle/Co	0,11	-0,09**	0,53***	-0,04***	-0,03	-0,18***
Am-Sud	-0,14	-0,04	0,10	-0,02	-0,04*	0,03
Caraïbes	0,12	0,10**	-0,24	-0,03	-0,02	-0,10
Constant	0,77***	0,59***	2,49***	0,13***	0,13***	1,46***
Observations	1241	1163	1241	1241	1241	1241
Nombre d'Imf	260	255	260	260	260	260
Between	0,16	0,51	0,58	0,46	0,65	0,27
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à chaque variable muette correspond à la différence entre la constante de la variable de référence (variable omise) et la constante de la variable considérée. Il s'agit d'un effet additif (*intercept dummy*).

Les charges financières et le risque de portefeuille sont également négativement associés à la performance financière. Une augmentation de 10 % des charges financières se traduit par une baisse de 10,7 % de l'AsO et n'exerce pas d'effet significatif sur la rentabilité. Une hausse de 10 % du PaR engendre une baisse du RoA et de l'AsO de respectivement 2 et 9 %. Les Imf de l'ASS affichent un effet similaire du risque sur la performance financière similaire. En revanche, elles présentent un effet négatif significatif des charges financières sur la rentabilité qui pourrait provenir de la rareté des ressources financières dans cette région.

L'effet positif significatif qu'exercent les charges du personnel et les charges financières sur le taux d'intérêt réel (colonne 5, tableau 3) indique que leur renchérissement est

directement répercuté sur les intérêts facturés aux clients – avec une hausse de 10 % des charges se traduisant par une hausse de 8 % du taux d'intérêt réel –.

La colonne 4 du tableau 3 montre une différence faible mais significative de -0,04 entre le RoA des Imf réglementées et celui des Imf non réglementées. Ainsi, comme en ASS, la soumission à la réglementation bancaire en ALC exerce un effet limité sur la performance financière des Imf. Ce résultat est plutôt proche de celui de Hartaska et Nadolnyak (2007) sur l'absence d'effet direct de la soumission à la réglementation bancaire sur la performance financière.

Les colonnes 4 à 6 du tableau 3 montrent que : (i) les ONGs sont significativement moins rentables que les IFNBs (écart de -0,05) et significativement plus rentables que les mutuelles/coopératives (0,04) ; (ii) les mutuelles/coopératives sont significativement moins autonomes que les ONGs, avec un AsO plus faible de 0,18 ; (iii) les banques n'affichent aucune différence significative avec les ONGs.

Ces écarts, aussi faibles que ceux constatés en ASS, indiquent une relative similitude en termes de performance financière entre les ONGs, les IFNBs et les banques [10]. Ceci montre que les conclusions de Valnek (1998), Crespi et al (2004), Mersland et Strøm (2008) et Gutiérrez-Nieto et al. (2009) sur l'équivalence en termes de performance financière entre ONGs et société privées sont validées en ALC.

Si les ONGs de l'ALC ciblent des populations significativement plus pauvres que celles ciblées par les sociétés privées, ce résultat serait surprenant ou apparaîtrait contre instructif. Ceci d'autant plus qu'en ALC, les banques et les IFNBs affichent un meilleur rapport coût/efficience en comparaison avec les ONGs et les mutuelles/coopératives (Lensink et al., 2012).

Enfin, les résultats n'indiquent pas de différences interrégionales significatives en termes de performances financière entre les Imf de l'ALC.

[10] On peut toutefois noter que les IFNBs, tout comme les caisses villageoises affichent des taux d'intérêt relativement plus élevés (écart de 0,11) en comparaison avec ceux pratiquées par leurs catégories de référence respectives i.e. les ONGs et les prêteurs individuels.

2.1.2. La performance sociale

Les plus pauvres sont en général exclus du système financier formel pour des raisons géographiques, sociales ou culturelles. L'approfondissement de la portée passe donc nécessairement par l'intervention d'agents qualifiés, pédagogues (éducation financière) et mobiles. Ceci est vrai pour les Imf de l'ALC qui présentent un effet significatif des salaires sur la performance sociale. En effet, une hausse de 10 % des charges du personnel se traduit par une baisse de 9 % du P/RNB et une baisse de 22,6 % de l'IPS (colonnes 1 et 3, tableau 3). L'inertie de la profondeur de la portée à la hausse des salaires observée en ASS pourrait être expliquée par des barrières physiques et sociales plus importantes dans cette région (Armendáriz et Szafarz, 2011).

A contrario, les charges financières n'exercent pas d'impact significatif sur la profondeur de portée (colonnes 1 à 3, tableau 3). Ainsi, l'attraction des fonds des investisseurs privés pour les uns et celle des investisseurs socialement responsables ainsi que des subventions pour les autres ne semblent pas significativement liées à la profondeur de portée.

Si en ASS, le risque de portefeuille ne semblait pas exercer un impact significatif sur la performance sociale, en ALC il est négativement associé à la profondeur de la portée des Imf.

En effet, une détérioration de 10 % du PaR engendre une hausse significative de 7,8 % du P/RNB et une baisse significative de 2,6 % du poids des emprunteurs femmes (colonnes 1 et 2, tableau 3).

Cette influence peut être expliquée par la vitesse de contagion dans le secteur (Chen et al., 2010) : d'une part, les Imf en difficulté, prudentes, recrutent moins de clients risqués pour préserver la qualité de leur portefeuille (avec un personnel davantage affecté au recouvrement des créances qu'au démarchage de nouveaux clients) ; de l'autre, face à une Imf en difficulté, les plus pauvres, en particulier les femmes préfèrent attendre de meilleures conditions pour contracter un prêt (toutefois les résultats ne montrent pas que la détérioration du PaR s'accompagne par une dégradation des conditions de prêt avec un taux d'intérêt en hausse pour redresser la situation).

La réglementation bancaire, qui n'influençait pas aussi – significativement – la profondeur de portée des Imf de l'ASS, est négativement liée à la performance sociale des Imf de l'ALC. Toutefois, la différence entre Imf réglementées et non réglementées est de 0,27 en termes de P/RNB et de 0,06 en termes de participation féminine alors qu'on ne relève pas de différence

significative en termes d'IPS. Ce résultat est plutôt proche de celui de Hartaska et Ndolnyak (2007), et de Armendariz et Szafarz (2011) quant à l'absence d'effet direct de la réglementation bancaire sur la performance sociale des Imf.

La profondeur de portée varie significativement selon la technique de prêt utilisée. Par rapport à la catégorie de référence (i.e. les prêteurs individuels), les prêteurs de groupe, les prêteurs mixtes et les caisses villageoises : (i) octroient des P/RNB significativement plus faibles de respectivement : 0,35, 0,30 et 0,35 ; (ii) offrent une place plus importante aux femmes avec des PEF plus élevés de respectivement 0,28, 0,15 et 0,29 ; (iii) affichent des IPS plus faibles de respectivement 0,68, 0,46 et 0,80. Ceci est conforme à la hiérarchisation des modèles de prêts qu'on trouve chez Cull et al. (2009).

Par statut juridique, on ne relève pas de différences significatives entre les Imf de l'ALC quand le P/RNB et la PEF sont pris comme indicateurs de la performance sociale (excepté un écart négatif significatif mais faible entre les IFNBs et les ONGs – colonne 4, tableau 5 –). En revanche, quand l'IPS est retenu comme mesure de la performance sociale, on constate qu'il est significativement plus élevé dans les mutuelles/coopératives, les banques et les IFNBs en comparaison avec les ONGs avec des écarts respectifs de 0,5, 0,33 0,22.

On ne peut donc pas conclure à l'équivalence en termes de performance sociale entre les sociétés privées et les ONGs mise en évidence en particulier par Valnek (1998), Crespi et al. (2004) et Mersland et Strøm (2008).

En outre, contrairement à Lensink et al. (2012), on n'observe aucune proximité entre les mutuelles/coopératives et les ONGs en ALC, tant du point de vue de la profondeur de portée que de la performance financière. En réalisant des performances financière et sociale significativement plus faibles que leurs concurrentes, elles affichent un comportement analogue à celui des mutuelles/coopératives de l'ASS.

Dans l'ensemble, les écarts des groupes de prestataires de microfinance selon la forme institutionnelle et le type de prêts par rapport à leurs catégories de référence respectives sont nettement moins élevés en ALC qu'en ASS. On note par exemple en ASS des écarts en termes de P/RNB de respectivement 2,33, 1,86 et 1,92 entre les prêteurs individuels d'une part, et les prêteurs de groupe, les prêteurs mixtes ainsi que les caisses villageoises de l'autre. Ceci montre une plus grande homogénéité et une plus grande, maturité du secteur latino-américain.

Enfin, les résultats ne montrent pas de différences interrégionales significatives en termes de performances sociales hormis une part des emprunteurs femmes significativement plus élevée dans les Imf des Caraïbes en comparaison avec celles de l'Amérique Centrale (écart de 0,10, colonne 2, tableau 3).

Globalement, les résultats sur la performance financière et sociale des Imf de l'ALC confirment la relative supériorité des ONGs par rapport aux autres formes institutionnelles. En effet, elles réalisent une meilleure profondeur de portée par rapport aux banques tout en assurant une performance financière équivalente. En outre, si les IFNBs assurent une meilleure rentabilité que celle des ONGs pour une profondeur de portée relativement proche, c'est sans doute par ce qu'elles pratiquent des taux d'intérêt plus élevés (colonne 5, tableau 3).

Ainsi, en ALC, les ONGs occupent une place à part. En effet, dans ce marché mature et hautement concurrentiel, elles jouent un rôle de leader (effet de démonstration, CGAP, 2001). Les autres institutions semblent calquer leurs stratégies respectives sur celle des ONGs non pas pour assurer une mission sociale analogue mais parce que c'est la rançon du succès (CGAP, 2001 ; Marconi et Mosley, 2006).

En outre, comme Mersland et Strøm (2009), on ne trouve pas d'explication à la tendance à la commercialisation (percée des banques et des IFNBs, utilisation croissante du prêt individuel) dans la mesure où elle n'améliore pas significativement la performance financière pour une performance sociale équivalente (par statut juridique) sinon moindre (par type de prêt) en comparaison avec les modèles mus par une mission sociale plus prononcée.

2.2. Les arbitrages stratégiques et la déviation de la mission sociale

Pour étudier les arbitrages PF-PS, on explique la performance sociale par l'interaction de la performance financière avec le type de prêt (tableau 4), le statut juridique (tableau 5) et la zone géographique (tableau 6).

2.2.1. Par type de prêt

L'analyse du lien entre la performance financière et la performance sociale par type de prêt revient à imposer au modèle (équation 1) la contrainte suivante : $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_9^1 = \beta_9^2 = 0$.

Comme en ASS, les spécifications représentant le lien entre le RoA avec le P/RNB et la PEF (colonnes 2 et 2', tableau 4) des Imf de l'ALC sont rejetées car elles ne sont pas significatives.

Chez les prêteurs individuels de l'ASS, l'amélioration de l'AsO était associée à une perte de profondeur, alors que l'on n'observe pas d'effet significatif chez ceux de l'ALC (colonnes 1 à 1'', tableau 4). En revanche, les autres prestataires de microfinance se démarquent des prêteurs individuels en assurant une meilleure profondeur de portée à mesure que l'autonomie opérationnelle s'améliore. Ce sont les prêteurs de groupe qui affichent les écarts de coefficients les plus élevés : -0,34, 0,26 et -0,82, respectivement en termes de P/RNB, PEF et IPS [11].

Lorsqu'on mesure le lien entre la rentabilité et l'IPS (colonne 2'', tableau 4), on constate qu'une hausse de 10 % du RoA produit sur l'IPS une baisse significative de 11 % chez les prêteurs individuels, une baisse significative mais extrêmement faible (0,03) chez les caisses villageoises, et aucun effet significatif chez les prêteurs mixtes. A contrario, l'amélioration de la rentabilité se traduit par une hausse de 7,6 % de l'IPS chez les prêteurs de groupe.

Toutefois, les Imf privilégiant exclusivement le prêt de groupe ne représentent que 3 % de l'échantillon, soit 7 Imf au total : 6 au Mexique et 1 en Argentine. Malgré la taille de leurs marchés respectifs, ils sont avec le Brésil et le Venezuela, les pays où le secteur de la microfinance est le moins développé. Ce retard, s'explique, en partie par le manque d'ONGs crédibles qui ont joué depuis le lancement de la microfinance un rôle de locomotive (CGAP, 2001).

Globalement, la hausse des taux d'intérêt pratiqués par les Imf de l'ALC s'accompagne par une meilleure profondeur de la portée (colonnes 3 à 3'', tableau 4). En ASS, l'augmentation du taux d'intérêt, comme l'amélioration du RoA n'influencent pas significativement la profondeur de portée des prestataires de microfinance. Ceci fait écho à l'insensibilité de la profondeur à la hausse des salaires en ASS.

Une hausse de 10 % du taux d'intérêt se traduit par une hausse significative de 6,2 % du P/RNB chez les prêteurs individuels, et on ne note pas un effet significativement différent dans les autres catégories de prestataires de microfinance (colonne 3, tableau 4).

[11] Dans les deux régions (ALC et ASS), les écarts en termes d'impact de la hausse de l'AsO sur l'IPS des prêteurs de groupes, des prêteurs mixtes et des caisses villageoises par rapport aux prêteurs individuels sont relativement proches.

Tableau 4 : Analyse du lien PF/PS des Imf de l'ALC par technique de prêt

	(1)	(1')	(1'')	(2)	(2')	(2'')	(3)	(3')	(3'')
VARIABLES	P/RNB	PEF	IPS	P/RNB	PEF	IPS	P/RNB	PEF	IPS
AsO	0,01	-0,04	0,11						
Aso.Prêt groupe	-0,34***	0,26***	-0,82***						
Aso.Indiv/groupe	-0,10*	0,08***	-0,32***						
Aso.Cvillageoise	-0,13**	0,18***	-0,58***						
RoA				-0,59	0,02	-1,10*			
Roa.Prêt groupe				0,79	-0,12	1,86**			
Roa.Indiv/groupe				0,60	-0,09	0,80			
Roa.Cvillageoise				0,60	-0,01	1,07*			
R,Réel							-0,62***	-0,07	-0,49*
R.Réel.Prêt group							0,09	0,35***	-0,64
R.Réel.Indiv/grou							0,03	0,32***	-1,33***
R.Réel.Cvillageoi							0,01	0,45***	-1,69***
Constant	0,54***	0,60***	2,29***	0,49***	0,63***	2,21***	0,67***	0,59***	2,62***
Observations	1672	1515	1684	1525	1390	1532	1268	1185	1268
Imf	260	256	260	260	256	260	260	255	260
Between	0,06	0,36	0,29	0,01	0,00	0,02	0,15	0,45	0,52
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,26	0,34	0,03	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à la variable financière (AsO, RoA et R.Réel) correspond au coefficient de la variable omise. Les coefficients affectés aux variables d'interactions (par exemple AsO.Prêt groupe), correspondent à la différence entre le coefficient du groupe considéré (par exemple : les prêteurs de groupe) et le coefficient de la catégorie de référence (ici : les prêteurs individuels). Il s'agit d'un effet multiplicatif (*slope dummy*).

L'augmentation du taux d'intérêt n'est pas associée à l'amélioration de la participation féminine chez les prêteurs individuels (colonne 3', tableau 4) alors qu'en ASS, une perte significative de 1,6 % (pour une hausse de 10 % du taux d'intérêt) a été observée. Pour les autres prêteurs, la participation féminine réagit positivement à la hausse du taux d'intérêt avec des écarts de coefficients significatifs de 0,32, 0,35 et 0,45, respectivement chez les prêteurs de groupe, les prêteurs mixtes et les caisses villageoises, en comparaison avec les prêteurs individuels.

Enfin, une hausse de 10 % du taux d'intérêt s'accompagne par une baisse de 4,9 % de l'IPS dans les Imf favorisant le prêt individuel (colonne 3'', tableau 4). L'effet est plus accentué chez les prêteurs mixtes et dans les caisses villageoises où la baisse de l'IPS est de respectivement 18,2 et 21,8 %.

Ces résultats corroborent ceux de Cull et al. (2007) sur l'avantage des modèles de prêts fondés sur la solidarité (prêteurs mixtes et caisses villageoises) en termes de profondeur de portée. Toutefois, les résultats montrent que les prêteurs individuels s'orientent également vers des agents plus pauvres à mesure que leur performance financière s'améliore (contrairement à leurs homologues de l'Afrique Subsaharienne). Cette performance s'explique par : (i) les limites du prêt de groupe. Moins flexible (calendrier strict de remboursement avec remboursement dès la première semaine) et plus contraignant (responsabilité) que le prêt individuel (Karlan et al., 2010), il est peu utilisé de façon exclusive en ALC ; (ii) la saturation progressive du marché en raison de la concentration et la forte concurrence qui poussent à l'ouverture de nouveaux marché – CGAP, 2001 ; Chen et al., 2010 ; Assefa et al., 2013 –).

2.2.2. Par statut juridique

Pour étudier le lien PF/PS par forme institutionnelle, on suppose que les coefficients β_1à β_7 , β_9^0 et β_9^2 sont nuls.

Les 6 équations mesurant le lien entre l'AsO et le RoA d'une part et la profondeur de portée de l'autre, ne sont pas validées par les données (les coefficients ne sont pas statistiquement significatifs, colonnes de 1 à 2'', tableau 5). Ainsi la discrimination des Imf de l'ALC selon leur forme institutionnelle ne permet pas d'établir à l'aide du modèle proposé, un lien entre la rentabilité et l'autonomie opérationnelle d'une part, et la profondeur de portée de l'autre [12].

Toutefois, les résultats des colonnes 3 à 3'' montrent que la hausse des taux d'intérêt pratiqués s'accompagne, en général, d'un approfondissement de la portée.

En effet une augmentation de 10 % du taux d'intérêt engendre :

– une baisse de 5,7 % du P/RNB des ONGs. L'effet n'est pas significativement différent dans les autres catégories d'Imf (colonne 3, tableau 5) ;

[12] En ASS, l'amélioration de l'AsO était associée à une faible hausse de la PEF des ONGs et de faibles baisses dans les autres catégories d'Imf. L'amélioration de l'AsO n'affecte pas significativement l'IPS des ONGs. Toutefois, les autres catégories affichent des écarts allant de 0,25 et 0,27 dans les IFNBs et les mutuelles/coopératives, à 0,7 dans les banques. L'absence de ces effets en ALC montre des Imf de cette région en comparaison avec celles de l'ASS.

- une amélioration de la part des emprunteurs femmes de 2,7 et 0,2 %, respectivement dans les ONGs et les banques contre une détérioration de 3 % dans les mutuelles/coopératives (colonne 3', tableau 5) ;
- une baisse de l'IPS de 21, 20 et 4,8 % respectivement dans les ONGs, les IFNBs et les banques contre une hausse de 12 % dans les mutuelles/coopératives (colonne 3'', tableau 5).

Tableau 5 : Analyse du lien PF/PS des Imf de l'ALC par statut juridique

	(1)	(1')	(1'')	(2)	(2')	(2'')	(3)	(3')	(3'')
VARIABLES	P/RNB	PEF	IPS	P/RNB	PEF	IPS	P/RNB	PEF	IPS
AsO	-0,01	0,01	-0,06						
AsO.Banque	-0,19	-0,06	0,24						
AsO.IFNB	-0,03	-0,01	0,21*						
AsO.Mutuelle/C	-0,01	-0,12*	0,29						
RoA				0,07*	-0,05	-0,19			
RoA.Banque				-2,31	0,01	-0,32			
RoA.IFNB				-0,09	0,07	-0,13			
RoA.Mutuelle/C				-1,07	-0,77	-2,40			
R,Réel							-0,57***	0,27***	-2,10***
R.Réel.Banque							-0,32	-0,25**	1,62***
R.Réel.IFNB							0,04	-0,15**	0,99***
R.Réel.Mutuelle/							0,31	-0,57***	3,34***
Constant	0,51***	0,64***	2,10***	0,48***	0,64***	2,18***	0,64***	0,59***	2,63***
Observations	1723	1559	1738	1571	1429	1580	1304	1216	1305
Imf	271	266	271	271	266	271	271	265	271
Between	0,01	0,12	0,17	0,00	0,02	0,05	0,13	0,31	0,49
Prob>chi2	0,91	0,06	0,19	0,12	0,62	0,70	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à la variable financière (AsO, RoA et R.Réel) correspond au coefficient de la variable omise. Les coefficients affectés aux variables d'interactions (par exemple AsO.Banque), correspondent à la différence entre le coefficient du groupe considéré (par exemple : les banques) et le coefficient de la catégorie de référence (ici : les ONGs). Il s'agit d'un effet multiplicatif (*slope dummy*).

En ASS, la hausse du taux d'intérêt n'influençait pas le P/RNB des ONGs. Cependant, les mutuelles/coopératives semblaient se distinguer significativement avec un écart positif de 1,87 par rapport aux ONGs. Les effets de la hausse du taux d'intérêt sur la PEF ainsi que les écarts par rapport à la catégorie de référence sont plus élevés en ASS. Les effets sur l'IPS sont

deux fois plus élevés en ALC qu'en ASS avec une baisse de 10 % dans les ONGs et une hausse de 5 % dans les ONGs pour une hausse de 10 % du taux d'intérêt.

Ainsi les mutuelles/coopératives sont plus exposées à la déviation de la mission sociale que les autres formes institutionnelles. De plus, celles-ci sont encore moins orientées vers les pauvres que leurs homologues de l'ASS. Les ONGs occupent le premier rang en termes de profondeur de portée suivies des IFNBs et des banques. Cette orientation des sociétés privées (banques et IFNBs) vers des agents de plus en plus pauvres confirme l'hypothèse de saturation de marché et/ou l'effet de démonstration des ONGs évoqué plus haut.

Enfin, la plus grande sensibilité de la profondeur de portée à la hausse du taux d'intérêt dans les Imf de l'ALC (mis à part les mutuelles/coopératives) par rapport à celles de l'ASS, notamment les ONGs pourrait provenir d'une moindre difficulté à atteindre les plus pauvres (infrastructures, niveau d'éducation financière, etc.) et/ou d'une plus grande productivité du personnel des Imf en ALC (Armendáriz et Szafarz, 2011).

2.2.3. Par zone géographique

Pour étudier l'arbitrage entre performance financière et performance sociale des Imf de l'ALC selon leur zone d'implantation on impose au modèle la contrainte suivante : $\beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = \beta_5 = \beta_6 = \beta_7 = \beta_9^0 = \beta_9^1 = 0$.

Les équations 1, 2 et 2' ne sont pas validées par les données. Il n'y donc pas de certitude sur l'existence d'une liaison linéaire entre l'AsO et le P/RNB d'une part et entre le P/RNB et la PEF de l'autre, dans les Imf de l'ALC.

L'amélioration de l'AsO de 10 % se traduit par une hausse relativement faible de la part des femmes (0,6 %) et une baisse de 2,5 % de l'IPS dans les Imf de l'Amérique Centrale. On note l'effet inverse en Amérique du Sud alors que dans les Caraïbes l'effet n'est pas significativement différent (colonne 1 et 1'', tableau 6).

Dans les Imf de l'Amérique Centrale, l'augmentation des taux d'intérêt se traduit par un approfondissement de la portée (colonnes de 3 à 3'', tableau 6). Pour une hausse de 10 % du taux d'intérêt, on note une baisse significative de 6,7 % du P/RNB et une baisse significative de 15 % du P/RNB ainsi qu'une hausse de 2 % de la participation féminine. Dans les autres

régions, on ne note pas d'effets significativement différents, hormis une baisse plus faible de l'IPS en Amérique du Sud (6,5 %) [13].

Tableau 6 : Analyse du lien PF/PS des Imf de l'ALC par zone géographique

	(1)	(1')	(1'')	(2)	(2')	(2'')	(3)	(3')	(3'')
VARIABLES	P/RNB	PEF	IPS	P/RNB	PEF	IPS	P/RNB	PEF	IPS
AsO	-0,11	0,06***	-0,25**						
AsO.Am-Sud	0,10	-0,07***	0,30***						
AsO.Caraïbes	0,38	-0,01	0,18						
RoA				-0,14	0,02	-0,50			
RoA.Am-Sud				0,21	-0,12*	0,79*			
RoA.Caraïbes				0,66	-0,07	-0,76			
R,Réel							-0,67***	0,21***	-1,49***
R.Réel.Am-Su							0,13	-0,09	0,10
R.Réel.Caraïbe							0,32	-0,12	0,84*
Constant	0,52***	0,61***	2,25***	0,47***	0,63***	2,18***	0,65***	0,59***	2,63***
Observations	1723	1559	1738	1571	1429	1580	1304	1216	1305
Imf	271	266	271	271,00	266	271	271	265	271
Between	0,00	0,07	0,04	0,00	0,01	0,00	0,14	0,24	0,34
Prob>chi2	0,27	0,00	0,00	0,11	0,06	0,02	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Le coefficient affecté à la variable financière (AsO, RoA et R.Réel) correspond au coefficient de la variable omise. Les coefficients affectés aux variables d'interactions (par exemple AsO.Am-Sud), correspondent à la différence entre le coefficient du groupe considéré (les Imf de la zone Amérique du Sud) et le coefficient de la catégorie de référence (ici : les Imf de l'Amérique Centrale). Il s'agit d'un effet multiplicatif (*slope dummy*).

Conclusion

Cette étude montre que le modèle développé dans le chapitre précédent avec les données de l'ASS s'adapte également aux données de l'ALC. En plus de confirmer certains résultats du précédent chapitre, celui-ci a permis d'identifier quelques caractéristiques locales

[13] Test de robustesse (Annexes 1 à 4): pour tester sa stabilité, le modèle est estimé sur deux périodes : 2000-2004 et 2005-2009. On ne constate pas différences majeures entre les deux groupes d'estimations, hormis une plus grande significativité des résultats du deuxième sous-échantillon. Ceci s'explique par un plus grand nombre d'Imf et d'observations (le double par rapport au premier échantillon).
Par ailleurs, les résultats discutés dans ce chapitre sont plutôt proches de ceux du deuxième sous-échantillon. Ainsi, les conclusions tirées de cette étude correspondent à une phase de relative maturité des Imf de l'ALC.
S'agissant du lien entre performance financière et performance sociale, on remarque un approfondissement de la portée plus faible durant la deuxième période qui corrobore la thèse de convergence des comportements des Imf sous la pression de la concentration et de la saturation progressives du marché de la microfinance en ALC.

influençant les performances financière et sociale des institutions de microfinance, telles que la plus grande maturité du secteur de la microfinance en ALC.

Par exemple, la performance financière des Imf de l'ALC n'est pas influencée par les charges financières alors que celle des Imf de l'ASS y est négativement associée. Ceci traduit sans doute une plus grande disponibilité des ressources financières en ALC, en raison notamment de l'approche commerciale suivie dans cette région.

Les résultats montrent que les performances financière et sociale des Imf de l'ALC dépendent significativement des charges salariales et de la qualité du portefeuille.

De plus, exception faite des mutuelles/coopératives, on note très peu de différences entre les diverses formes institutionnelles en ALC en termes de performance financière. De ce point de vue, celles-ci forment un ensemble beaucoup plus homogène en comparaison avec leurs homologues de l'Afrique Subsaharienne.

En revanche, la performance sociale varie en fonction du type de prêt et de la forme institutionnelle.

La hiérarchisation des Imf de l'ALC en fonction de la performance sociale correspond, en général, à celle généralement admise dans la littérature, avec les ONGs et les caisses villageoises réalisant les meilleures profondeurs de portée.

Les mutuelles/coopératives se distinguent significativement des autres Imf de l'ALC avec la pire performance sociale, aussi bien en termes de montants de prêts que de participation féminine. Celles-ci font état d'un comportement similaire à celui des mutuelles/coopératives de l'ASS.

Enfin, la zone d'implantation ne représente pas un facteur déterminant des performances financière et sociale des Imf de l'ALC.

Lorsqu'on examine les Imf de l'ALC selon les formes institutionnelles, on ne trouve pas de lien significatif entre la rentabilité et l'autonomie opérationnelle d'une part, et la profondeur de portée de l'autre. Quand on étudie cette relation en fonction de la technique de prêt, on note un approfondissement de portée chez tous les types de prêteurs. En revanche, le lien est relativement faible par zone géographique.

Un approfondissement est également observé dans toutes les formes, excepté les mutuelles/coopératives, quand on mesure l'effet de l'augmentation du taux d'intérêt sur la performance sociale.

Ainsi, l'approche commerciale suivie par les Imf de l'ALC ne semble pas s'accompagner par une déviation de la mission sociale. Bien au contraire, les résultats montrent une orientation des Imf latino-américaine vers des agents de plus en plus pauvres.

Ces résultats corroborent la théorie de Armendariz et Szafarz (2011) sur l'amalgame fait entre approche commerciale et déviation de la mission sociale, ainsi que l'influence des caractéristiques régionales (parfois inobservables) sur le comportement des Imf en matière de ciblage. L'approfondissement généralisé de la portée dans les Imf de l'ALC pourrait s'expliquer par la saturation du marché ainsi que par des conditions géographiques et sociales (infrastructures et niveaux d'éducation) plus favorales que celles qui prévalent en ASS. En outre, compte tenu de l'effet de démonstration des ONGs en ALC, les Imf de type commercial pourraient se contenter de répliquer les stratégies des ONGs non pas pour assurer une profondeur de portée équivalente mais parce que c'est la rançon du succès (CGAP, 2001, Marconi et Mosley, 2006).

En ciblant des populations relativement pauvres mais avec des méthodes plutôt « commerciales », les banques et les IFNBs sont peut-être en train de de pousser vers un renchérissement du risque de défaut (surendettement, endettement croisé – Chen et al, 2010 ; Assefa et al., 2013 –). Des analyses supplémentaires prenant en considération l'usage fait des crédits, isolant notamment le crédit à la consommation, ou une étude portant sur les mutuelles/coopératives devraient permettre de compléter ces résultats.

Annexes

Annexe 1 : Performance financière et sociale des Imf en ALC (Robust)

2000-2004	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) RoA	(5) R.Réel	(6) AsO
Ch. Perso	-1,07*	0,40**	-2,03*	-0,90***	0,55	-0,84***
Ch. Fin	-0,85	-0,07	-1,13	-0,40	0,91**	-1,36*
PaR 30	2,28	-1,34***	3,23**	-0,17	-0,34	-0,69
RegBancaire	0,02	0,05	0,17	-0,05	-0,09	-0,06
Indiv/groupe	-0,17	0,10**	-0,40**	-0,00	0,02	-0,09
Cvillageoise	-0,19	0,30***	-0,70**	0,02	0,10*	-0,09
Banque	0,31	-0,13*	0,51*	0,06	0,00	0,13
IFNB	-0,03	-0,07	0,35*	0,03	0,08	0,04
Mutuelle/Co	-0,11	-0,20**	0,79***	-0,02	-0,03	0,00
Am-Sud	-0,08	-0,05	-0,05	-0,05	0,02	-0,07
Caraïbes	0,31	0,08	-0,35	-0,01	-0,15	-0,05
Constant	0,66***	0,63***	2,23***	0,20***	0,19***	1,51***
Observations	155	132	155	155	155	155
Nombre d'Imf	111	97	111	111	111	111
Between	0,25	0,57	0,57	0,54	0,43	0,24
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

2005-2009	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) RoA	(5) R.Réel	(6) AsO
Ch. Perso	-1,05***	0,13	-2,42***	-0,66***	0,91***	-1,20***
Ch. Fin	-0,57	-0,25	1,38	0,08	0,90***	-1,08*
PaR 30	0,52*	-0,16**	0,31	-0,23***	0,02	-0,98***
Reg. Bancaire	0,27*	-0,07*	0,10	-0,04*	-0,04	-0,04
Prêt groupe	-0,34*	0,27***	-0,69**	-0,04	0,11	-0,05
Indivgroupe	-0,30**	0,15***	-0,46***	0,02	0,01	-0,02
Cvillageoise	-0,36**	0,29***	-0,78***	0,04	0,10***	-0,02
Banque	0,15	-0,00	0,32**	0,03	0,02	-0,00
IFNB	-0,14	0,02	0,22*	0,04*	0,11***	0,02
Mutuelle/Co	0,11	-0,09**	0,50***	-0,03***	-0,02	-0,19***
Am-Sud	-0,16	-0,04	0,11	-0,01	-0,04*	0,03
Caraïbes	0,06	0,09*	-0,23	-0,05	-0,00	-0,12
Constant	0,80***	0,58***	2,50***	0,11***	0,12***	1,46***
Observations	1 086	1 031	1 086	1 086	1 086	1 086
Nombre d'Imf	260	255	260	260	260	260
Between	0,17	0,50	0,58	0,44	0,66	0,27
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Annexe 2 : Relation PF/PS en ALC par Type de prêts

2000-2004	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) P/RNB	(5) PEF	(6) IPS	(7) P/RNB	(8) PEF	(9) IPS
AsO	0,05	-0,07**	0,14						
AsO.Prêt group	-0,83***	0,49***	-2,16***						
AsO.Indiv/grou	-0,07	0,07**	-0,32***						
AsO.Cvillageoi	-0,08	0,22***	-0,63***						
RoA				0,24	-0,24	-0,94			
RoA.Prêt group				0,30	-0,05	2,22**			
RoA.Indiv/grou				-0,11	0,18	0,65			
RoA.Cvillageoi				-0,10	0,17	1,16			
R.Réel							-0,62*	-0,03	-0,82
R.Réel.Prêt gro							-0,43	0,45***	-1,51***
R.Réel.Cvilllag							-0,40	0,89***	-2,11***
Constant	0,43***	0,63***	2,05***	0,45***	0,64***	2,00***	0,78***	0,53***	2,66***
Observations	471	391	483	374	312	381	158	135	158
Imf	169	153	170	146	134	148	114	100	114
Between	0,04	0,31	0,24	0,02	0,04	0,00	0,17	0,39	0,40
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

2005-2009	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) P/RNB	(5) PEF	(6) IPS	(7) P/RNB	(8) PEF	(9) IPS
AsO	0,03	-0,03	0,17*						
AsO.Prêt grou	-0,36***	0,25***	-0,90***						
AsO.Indiv/gro	-0,14**	0,08***	-0,41***						
AsO.Cvillage o	-0,21***	0,20***	-0,76***						
RoA				-0,64	0,14	-0,24			
RoA.Prêt grou				0,86	-0,11	0,93			
RoA.Indiv/gro				0,60	-0,20	-0,14			
RoA.Cvillage				0,67	-0,10	0,14			
R.Réel							-0,53***	-0,02	-0,41
R.Réel.Prêt gr							-0,00	0,25**	-0,65
R.Réel.Indiv/g							-0,15	0,29***	-1,49***
R.Réel.Cvilla							-0,18	0,36***	-1,74***
Constant	0,55***	0,59***	2,36***	0,50***	0,64***	2,25***	0,67***	0,59***	2,64***
Observations	1 201	1 124	1 201	1 151	1 078	1 151	1 110	1 050	1 110
Imf	260	255	260	260	255	260	260	255	260
Between	0,07	0,35	0,31	0,01	0,04	0,00	0,16	0,46	0,52
Prob>chi2	0,00	0,00	0,00	0,20	0,51	0,31	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Annexe 3 : Relation PF/PS en ALC par forme institutionnelle

2000-2004	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) P/RNB	(5) PEF	(6) IPS	(7) P/RNB	(8) PEF	(9) IPS
AsO	0,02	-0,00	-0,03						
AsO.Banque	0,19	-0,08	0,42*						
AsO.IFNB	0,14	-0,08**	0,46***						
AsO.Mutuelle/C	-0,07	-0,07	0,14						
RoA				0,15*	-0,03	-0,32			
RoA.Banque				-0,16	-0,19	1,12			
RoA.IFNB				0,11	-0,11**	0,60			
RoA.Mutuelle/C				-1,83	-0,59	-4,24			
R.Réel							-1,05***	0,60***	-2,50***
R.Réel.Banque							0,61	-0,34	1,65*
R.Réel.IFNB							0,19	-0,49***	1,71***
R.Réel.Mutuelle							-0,38	-0,65	4,39***
Constant	0,36***	0,66***	1,81***	0,46***	0,63***	1,99***	0,80***	0,51***	2,60***
Observations	478	397	491	377	314	385	158	135	158
Imf	174	157	175	149	136	151	114	100	114
Between	0,02	0,10	0,12	0,01	0,02	0,01	0,17	0,25	0,44
Prob>chi2	0,12	0,02	0,00	0,04	0,00	0,48	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

2005-2009	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) P/RNB	(5) PEF	(6) IPS	(7) P/RNB	(8) PEF	(9) IPS
AsO	-0,01	0,01	-0,01						
AsO.Banque	-0,03	-0,05	0,28*						
AsO.IFNB	-0,01	-0,01	0,15						
AsO.Mutuelle/C	0,21	-0,15***	0,71***						
RoA				0,10	-0,06	0,23			
RoA.Banque				-2,79	0,25	-1,04			
RoA.IFNB				-0,16	0,10	-0,87			
RoA.Mutuelle/C				0,11	0,02	1,08			
R.Réel							-0,67***	0,27***	-2,13***
R.Réel.Banque							-0,03	-0,12	1,22**
R.Réel.IFNB							0,11	-0,14*	1,08***
R.Réel.Mutuelle							0,42	-0,51***	3,26***
Constant	0,46***	0,65***	2,07***	0,48***	0,64***	2,24***	0,65***	0,59***	2,65***
Observations	1 245	1 162	1 247	1 194	1 115	1 195	1 146	1 081	1 147
Imf	271	265	271	271	265	271	271	265	271
Between	0,01	0,11	0,18	0,00	0,00	0,00	0,15	0,33	0,49
Prob>chi2	0,49	0,00	0,00	0,36	0,48	0,30	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Annexe 4 : Relation PF/PS en ALC par région

2000-2004	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) P/RNB	(5) PEF	(6) IPS	(7) P/RNB	(8) PEF	(9) IPS
AsO	0,08	0,01	-0,04						
AsO.Am-Sud	-0,08	-0,05	0,10						
AsO.Caraïbes	0,56*	-0,02	0,11						
RoA				0,10	-0,06*	-0,36			
RoA.Am-Sud				0,06	-0,02	0,77			
RoA.Caraïbes				1,96*	-0,16	-0,79			
R.Réel							-1,04***	0,51***	-2,35***
R.Réel.Am-Su							-0,03	-0,11	0,58
R.Réel.Caraïbe							1,47	-0,11	0,62
Constant	0,38***	0,64***	1,95***	0,45***	0,63***	1,99***	0,82***	0,50***	2,71***
Observations	478	397	491	377	314	385	158	135	158
Imf	174	157	175	149	136	151	114	100	114
Between	0,04	0,06	0,02	0,02	0,02	0,01	0,23	0,14	0,25
Prob>chi2	0,03	0,06	0,76	0,00	0,05	0,02	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

2005-2009	(1) P/RNB	(2) PEF	(3) IPS	(4) P/RNB	(5) PEF	(6) IPS	(7) P/RNB	(8) PEF	(9) IPS
AsO	-0,10	0,07***	-0,19*						
AsO.Am-Sud	0,11*	-0,08***	0,27***						
AsO-Caraïbes	0,20	-0,00	0,02						
RoA				-0,25	0,07	-0,55			
RoA.Am-Sud				0,49**	-0,16	0,78			
RoA.Caraïbes				0,32	-0,12	0,76			
R.Réel							-0,64***	0,21***	-1,43***
R.Réel.Am-Su							-0,00	-0,08	0,06
R.Réel.Caraïb							0,31	-0,04	0,30
Constant	0,51***	0,61***	2,28***	0,48***	0,64***	2,24***	0,66***	0,59***	2,64***
Observations	1 245	1 162	1 247	1 194	1 115	1 195	1 146	1 081	1 147
Imf	271	265	271	271	265	271	271	265	271
Between	0,00	0,06	0,05	0,00	0,01	0,01	0,16	0,25	0,36
Prob>chi2	0,13	0,00	0,00	0,00	0,20	0,41	0,00	0,00	0,00

*** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Bibliographie

Adair P, Berguigua I. (2010), les facteurs déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance dans la région MENA, *Région et Développement,* n° 32.

Ahlin C. Lin J., Maio M. (2011), Where does microfinance flourish? Microfinance institution performance in macroeconomic context, *Journal of Development Economics*, Vol. 95, n° 2, pp. 105-120.

Armendáriz B., Labie M. (2011), *The Handbook of Microfinance,* World scientific publishing, London-Singapore.

Armendáriz B., Szafarz A. (2011), On mission drift in microfinance institutions, in Armendáriz B., Labie M. (Eds.), *The Handbook of Microfinance,* World Scientific Publishing, London-Singapore, p. 341-366.

Armendáriz B., Morduch J. (2010), *The Economics of Microfinance*, second edition, The MIT Press, Cambridge, MA.

Arnone M., Messa A., Pellegrini C.B., Pellegrini L., Sironi E. (2012), Microfinance institutions in Africa, Asia, and Latin America: an empirical analysis of operational efficiency, institutional context and costs, *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, Vol. 5, n° 3, pp. 255-271.

Assefa E., Hermes N., Meestersb A. (2013), Competition and the performance of microfinance institutions, *Applied Financial Economics*, Volume 23, Issue 9, 767-782.

Berger M., Goldmark L., Sanabria T. M. (2006), An Inside View of Latin American Microfinance. Idb.

Bhagat S., Jefferie RH. (2002), *The Econometrics of Corporate Governance Studies,* The MIT Press, Cambridge, MA.

Boyé S., Hajdenberg J., Poursat C. (2006), *Le Guide la Microfinance : Microcrédit et Epargne pour le Développement,* première édition, Eyrolles.

CGAP (2001), Commercialization and Mission Drift: The Transformation of Microfinance in Latin America, CGAP Occasional Paper No. 5.

Chen, G., Rasmussen S., Reille X. (2010), Growth and vulnerabilities in Microfinance, *CGAP Focus Note No. 61*.

Copestake J. (2007), Mainstreaming microfinance: social performance management or mission Drift?, *World Development*, vol. 35, n°10, p. 1721-1738.

Crespi R, Garcia-Cestona M.A, Salas V. (2004), Governance mechanisms in Spanish banks, does ownership matter?, *Journal of Banking and Finance*, vol. 28, n° 10, P. 3017-3042.

Cull R., Demirgüç-Kunt A., Morduch J. (2007), Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks, *The Economic Journal*, vol. 117, n° 517, p. 107-133.

Desrochers M, Fischer K.P. (2002), Corporate governance and depository institutions failure: the case of an emerging market economy, mimeo CIRPEE, Quebec, Canada.

Fernando N.A. (2004), Micro success story: transformation of nongovernmental organizations into regulated financial institutions, mimeo Asian Development Bank, Manila, Philippines.

Forster S., Reille X., Rozas D. (2011), Investissements étrangers en microfinance : réévaluer les rendements financiers et sociaux, *Note Focus n° 71*, CGAP, Washington D.C.

Greene W.H. (2011), *Économétrie*, septième édition, Pearson Education, Paris.

Gutierrez-Nieto B., Serrano-Cinca C., Mar Molinero C. (2009), Social efficiency in microfinance institutions, *Journal of the Operational Research Society*, Vol. 60, n° 1, p. 104-119.

Hardy D., Holden P., Prokopenko V. (2003), Microfinance institutions and public policy, *Policy Reform*, vol. 6, n° 3, p. 147-158.

Hartaska V. (2005), Governance and performance of microfinance institutions in central and eastern Europe and the newly independent states, *World Development*, vol. 33, n° 10, p. 1627-1648.

Hartaska V., Nadolnyak D. (2007), Do Regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross country evidence, *Applied Economics*, vol. 39, n° 10, p. 1207-1222.

Hsiao T. (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Jansson T.R., Westley G. (2004), Principles and practices for regulating and supervising microfinance, mimeo Inter-American Development Bank, Washington D.C.

Karlan D., Morduch J. (2009), Access to finance, in Rodrik D., Rosenzweig M. (Eds.), *Handbook of Development Economics*, vol. 5.

Karlan D. S., Morduch J., Mullainathan S. (2010), Take-up: why microfinance take-up rates are low and why it matters, Financial Access Initiative Resarch Framing Note, Financial Access Initiative, New York.

Kennedy P. (2008), *A Guide to Econometrics*, sixth edition, Blackwell Publishing, Malden, MA.

Kohler U., Kreuter F. (2009), *Data Analysis Using Stata*, second edition, Stata Press, Texas.

Lafourcade A.-L., Isern J., Mwangi P., Brown M. (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *The Microbanking Bulletin*, MIX, Washington, D.C., p. 3-21.

Ledgerwood J., White V. (2006), Transforming Microfinance Institutions, Providing Full Financial Services to the Poor, mimeo The World Bank and The Microfinance Network, Washington D.C.

Lensink R , Servin R., Van den Berg M. (2012), Ownership and technical efficiency of microfinance institutions: Empirical evidence from Latin America, *Journal of Banking & Finance*, vol. 36, n°7, pp. 2136-2144.

Marconi R., Mosley R. (2006), Bolivia during the global crisis 1998-2004: towards a 'macroeconomics of microfinance', *Journal of International Development*, vol. 18, n°2, pp. 237-261.

Mersland R. (2009), The cost of ownership in microfinance organizations, *World Development*, vol. 37, n° 2, p. 469-478.

Mersland R., Strøm R.Ø. (2008), Performance and trade-offs in microfinance institutions – does ownership matter?, *Journal of International Development*, vol. 20, n° 5, p. 598-612.

Miller J. (2003), Benchmarking Latin American microfinance: a report from The Microfinance Information Exchange (MIX).

MIX (2010), Latin America and the Carribean 2009 microfinance analysis and benchmarking report, *MIX Microfinance World.*

Nimal A. F. (2004), *Micro Success Story?: Transformation of Nongovernment Organizations into Regulated Financial Institutions*, Asian Development Bank.

Otero M., Rhyne E. (2006), Microfinance through the next decade: visioning the who, what where, when and how, *Global Microcredit Summit 2006*, mimeo.

Reed L.R. (2012), State of the microcredit summit campaign report 2011, MSC, Washington D.C.

Schreiner M. (2001), Seven aspects of loan size aspects of loan size, *Journal of Microfinance*, vol.3 , n°2, p. 27-48.

Tchuigoua H.T. (2010), L'influence des mécanismes de gouvernance sur la performance des institutions de microfinance d'Afrique Subsaharienne, *CEB Working Paper N° 10/026*, Bruxelles.

Tchuigoua H.T., (2011), Etude comparative des performances des institutions de microfinance d'Afrique Subsaharienne selon leur statut légal, *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 82, n° 1, p. 63-76.

Valnek T. (1998), The comparative performance of mutual building societies and stock retail banks, *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, n° 6, p. 925-938.

CONCLUSION GENERALE

L'objet de cette thèse est d'étudier les récentes évolutions de la microfinance ainsi que le comportement des institutions de microfinance (Imf) dans les pays en développement selon une démarche comparative prenant notamment en considération les facteurs : statut juridique, type de prêt et zone géographique.

Dans le chapitre initial on met en évidence la diversité du secteur (types de prêts et catégories d'Imf) ainsi que la multiplication des acteurs (investisseurs sociaux, privés et institutionnels, etc.). On montre que le secteur s'est considérablement développé avec la formation de réseaux et l'intégration au système financier formel. Si cela témoigne du dynamisme du secteur, il fait resurgir la crainte d'un développement incontrôlé. La commercialisation, parfois spectaculaire, du secteur constitue pour de nombreux observateurs une remise en cause de la mission sociale. Ceci explique l'importance d'une évaluation rigoureuse de l'impact de la microfinance sur le terrain et la nécessité du suivi de la performance sociale des Imf.

Dans le chapitre 1, on fait le point sur les principales avancées théoriques et applications empiriques en microfinance. Trois thématiques, essentielles à nos yeux, ont été retenues. Dans la première, on étudie les travaux théoriques explicitant les mécanismes permettant de garantir la pérennité des produits de microfinance ainsi que leurs tests empiriques. Dans la deuxième, on analyse le fonctionnement des Imf, leurs objectifs et leurs stratégies. Dans la troisième partie, on revient sur les résultats des évaluations d'impact les plus abouties.

On montre qu'il n'existe pas de modèle universel de la microfinance dans la mesure où la performance de remboursement d'un type de contrat dépend, entre autres, de la zone géographique et du contexte socio-culturel. Au niveau des Imf, il est difficile de concilier performance sociale et performance financière car d'une part la mission sociale est une notion relativement vague (plusieurs dimensions : étendue, profondeur et variété de la portée), de l'autre, en accentuant les coûts pris en charge, son amélioration rend difficile la soutenabilité. Ceci se traduit par des arbitrages où le poids de tel ou tel objectif dépend notamment de la forme institutionnelle et de la zone géographique, et est à l'origine de la segmentation du secteur ainsi que de l'émergence de plusieurs approches : commerciale, pro-pauvres et épargne. Cette commercialisation du secteur suscite, parfois à juste titre, la crainte de la

déviation de la mission sociale. Ceci d'autant plus qu'en termes de bilan d'action sur le terrain, on est loin du miracle et de l'enthousiasme excessif de certains commentateurs.

Les évaluations les plus abouties montrent toutefois que la microfinance fonctionne, parfois même à travers des canaux différents de ceux mis en avant dans la littérature tels que la réorientation des dépenses vers les priorités, ainsi que l'amélioration de l'accès au travail salarié via le crédit à la consommation (achat de vêtements ou de véhicules de transport par exemple). Par ailleurs, fondés sur la baisse des taux de participation, ces travaux s'accordent sur la nécessité de flexibiliser les contrats de microcrédit, de développer l'épargne, la microassurance et le transfert de fonds des migrants, ainsi que d'ouvrir de nouveaux marchés (tels la microfinance islamique et la banque électronique) ; car d'une part, le crédit n'est pas le seul instrument demandé par les exclus, de l'autre, dans un contexte d'abondance des sources de crédit – y compris informelles –, la standardisation devient contreproductive.

Dans le chapitre 2, on présente une analyse de la microfinance et de son évolution dans diverses parties du monde. La croissance du volume d'activité et du nombre de clients entre 2000 et 2009 traduit l'engouement pour le secteur ainsi que sa relative résistance au déclenchement de la crise actuelle. On constate une segmentation marquée du secteur avec la prédominance des banques en volume d'activité et en nombre de bénéficiaires, et des organisations non gouvernementales (ONGs) et des institutions financières non bancaires (IFNBs) en profondeur de portée. On note également la manifestation d'influences régionales avec une approche commerciale, portée par les banques, les IFNBs en Amérique Latine et Caraïbes (ALC) et en Europe de l'Est et Asie Centrale (EEAC) ; une approche pro-pauvres, suivie par toutes les ONGs et les IFNBs au Moyen Orient et Afrique du Nord (MOAN), et en Asie du Sud (AS) ; ainsi que l'accent mis sur l'épargne dans les banques et les mutuelles/coopératives de l'ALC et de l'Afrique Subsaharienne (ASS). Les résultats montrent que si pratiquement toutes les Imf assurent leur autonomie opérationnelle, elles n'en demeurent pas moins fragiles. En effet, la faible rentabilité, la piètre qualité du portefeuille et la forte dépendance des investisseurs sont les principales sources de vulnérabilité, notamment en période de crise. Avec les précautions liées au manque de profondeur des données, on peut affirmer que le recul de l'activité et la recrudescence des risques constatés en EEAC et MOAN sont dus au déclenchement de la crise actuelle, en raison de leur proximité et dépendance du marché européen.

Dans les chapitres 3 et 4, on s'intéresse à l'Afrique Subsaharienne, zone relativement peu traitée dans la littérature.

Le chapitre 3 approfondit davantage l'analyse du chapitre précédent en distinguant quatre sous-régions dans le continent subsaharien : l'Afrique Australe, l'Afrique Centrale, l'Afrique de l'Est et l'Afrique de l'Ouest. Globalement, les Imf de l'ASS se distinguent de leurs homologues des autres régions du monde par l'accent mis sur l'épargne, par des portefeuilles de prêts plus risqués et une moindre rentabilité. L'Afrique Centrale est la région la plus en retard en termes de microfinance, en raison de la relative richesse de la région et de la forte instabilité politique qui empêche l'expansion des Imf. On note une forte hétérogénéité du secteur notamment en termes de profondeur de portée. En effet, les banques et les mutuelles/coopératives ciblent des agents relativement aisés ; les ONGs se tournent plutôt vers les agents moins nantis tandis que les IFNBs s'adressent au segment intermédiaire. Enfin, malgré leur poids, les banques semblent être plus vulnérables que les autres Imf en temps de crise à cause de la frilosité des investisseurs d'une part, et du manque d' « adhésion » des clients de l'autre.

Le chapitre 4 s'inscrit dans le prolongement du chapitre précédent. Il développe un modèle analysant les déterminants des performances financière et sociale des Imf ainsi que le lien entre les deux objectifs en ASS. On montre que les charges financières, les salaires et la qualité du portefeuille ont essentiellement une influence sur la performance financière des Imf. En outre, le type de prêt et la forme institutionnelle ont un impact sur la performance sociale mais n'exercent pas d'effet significatif sur la performance financière des Imf. L'analyse de la relation performances financière/performance sociale montre que la déviation de la mission sociale, relativement modérée, concerne principalement, les banques, les mutuelles/coopératives et les prêteurs individuels.

Dans le chapitre 5, on transpose le modèle sur les données de l'ALC. L'objectif est double : étudier davantage l'ALC, région la plus avancée en microfinance ; et tester la robustesse spatiale du modèle. On montre que les charges salariales et la qualité du portefeuille exercent des effets significatifs sur les performances financière et sociale des Imf. En outre, la soumission à la réglementation bancaire ainsi que la zone géographique ne sont pas des facteurs discriminants de la performance des Imf latino-américaines. Il n'existe pas de différences significatives en termes de performance financière entre les catégories d'Imf, alors que la performance sociale varie significativement en fonction du type de prêt et de la forme

institutionnelle des Imf. Par ailleurs, excepté les mutuelles/coopératives, l'amélioration de la performance financière se traduit par un approfondissement de la portée.

Les résultats – des deux études économétriques – permettent de jeter un regard nouveau sur la relation entre commercialisation et déviation de la mission sociale, notamment pour les Imf de l'ALC. D'une part, on ne trouve pas d'explication à la tendance à la transformation des ONGs en sociétés privées (Institutions Financières Non Bancaires – IFNBs – et les banques) dont la performance financière n'est pas significativement supérieure pour une profondeur de portée bien moindre ; de l'autre, la déviation de la mission sociale qui lui est associée est marginale et ne concerne que des Imf pour qui la lutte contre la pauvreté n'a jamais été une priorité.

Dans l'ensemble, cette thèse montre que la microfinance a atteint une étape charnière de son développement. La commercialisation du secteur n'est pas une fatalité, le danger provient plutôt de l'essoufflement des modèles traditionnels de microfinance, favorisé par un manque d'organisation et coopération (faiblesse des infrastructures et du cadre réglementaire). En particulier, la diversité dans le secteur et sa segmentation qui sont une richesse, deviennent faiblesses à cause d'une concurrence qui se transforme en jeu à somme nulle dans les zones en voie de saturation. Au lieu d'entraîner une diversification des produits et des conditions de prêts (en exploitant les dernières innovations telles que les comptes d'épargne étiquetés), la concurrence engendrerait un relâchement des contrôles et une recrudescence des impayés détériorant le bien-être social des clients et remettant en cause la viabilité des Imf.

Ainsi, les efforts pour la mise en place d'infrastructures telles que les centrales de crédit et les systèmes d'identification personnelle doivent être renforcées. En outre, la mise en place d'une réglementation plus adaptée et plus souple devrait faciliter l'usage des nouvelles technologies de l'information et de la communication qui jusque-là n'ont pas été suffisamment exploitées alors qu'elles pourraient servir de relais de croissance aux Imf. En 2009 par exemple, le Nigéria était le seul pays de l'Afrique Subsaharienne à être doté d'un cadre réglementaire propice au développement de la banque à distance (*Nigerian Mobile Payments Regulatory Framework*).

Les capacités de supervision doivent également être mises à niveau pour permettre une meilleure protection des consommateurs. Le recours aux mécanismes de surveillance tels que : le client mystère, le sondage des consommateurs, le numéro d'appel pour les réclamations, la surveillance des sites Web et des annonces publicitaires, en plus des

inspections sur place, devraient permettre de contrôler efficacement la conformité des Imf avec les obligations de la loi. L'exécution des sanctions (amendes, pénalités, retrait de l'agrément, etc.), au lieu de simples avertissements, devrait contribuer à responsabiliser les Imf, assainir le secteur et prémunir les consommateurs contre les dérives de la concurrence (publicité mensongère) et des dangers du surendettement (notamment via le crédit à la consommation).

Même si leur autonomie doit être recherchée, les Imf qui assurent le plus de profondeur et qui accompagnent le crédit de programmes de sensibilisation et de formation (*credit-plus*) devraient bénéficier d'un plus grand soutien de l'État. Pour ne pas envoyer de mauvais signaux aux gestionnaires, cette aide pourrait consister à prendre en charge des dépenses telles que l'informatique (matériel et progiciel) ou prendre la forme de subventions *soft* (paiements de la charge d'intérêts). Ce faisant, l'État encourage ce type d'institutions à poursuivre leur action tout en les aidant à survivre à la concurrence des Imf à but non lucratif.

Par ailleurs, la portée et l'impact des politiques de développement (promotion de l'emploi, éducation, formation, etc.), notamment dans les zones les plus exclues, pourraient être améliorés via des programmes de microfinance. Ce type de collaboration devrait permettre à l'État de bénéficier de l'expertise des Imf sur le terrain.

La limite principale des études présentées est l'utilisation d'indicateurs de performance sociale pour « évaluer » l'impact des Imf sur le bien-être social des bénéficiaires. De plus, l'utilisation des moyennes, malgré leur pondération et l'appui des indicateurs de tendance centrale et de dispersion, ne transmettent qu'imparfaitement la réalité. C'est notamment le cas pour le prêt moyen, qui cache peut être l'existence de clients aux niveaux socio-économiques significativement différents, et le taux de participation féminine qui ne peut être exploité seul en raison de la présence dans l'échantillon d'Imf quasi-féminine ou exclusivement masculine.

Cette analyse peut être améliorée à travers l'exploitation d'une base de données plus complète contenant des informations sur la nature des activités financées par la microfinance (consommation, habitat, microentreprises), la composition des emprunts (fonds de garantie, investissement public, privé, local, international,…) et des dépôts (obligatoires, comptes à vue, etc.), ainsi que sur la structure de gouvernance de l'Imf (caractéristiques de la direction, mode de prise de décision,...). Par exemple, la ventilation des emprunts et du portefeuille de prêts permettrait d'étudier le comportement des investisseurs, des Imf ainsi que celui des clients en temps de crise.

Plus particulièrement, des observations couvrant les années 2009-2013 – non disponibles actuellement – devraient tenir compte des délais de transmission de la crise actuelle aux économies du tiers-monde, et offrir plus de profondeur à l'analyse.

L'extension de l'analyse à travers la prise en compte des autres indicateurs de performance sociale tels que l'étendue, la variété, la qualité et le coût de la portée, devrait compléter utilement cette étude.

Par ailleurs, l'analyse de l'impact de la concurrence sur les performances sociale et financière des Imf et sur le risque d'impayés, via la construction d'un indice de Lerner, pourrait contribuer à une prise de conscience de la nécessité de mieux organiser le secteur, en particulier dans les zones urbaines [14].

L'étude de l'impact de la microfinance, notamment en matière de lutte contre la pauvreté, n'a fait l'objet que de micro-évaluations. Or, cette approche n'est pas adaptée à la prise en compte des différents canaux par lesquels pourrait agir la microfinance – en particulier, le crédit productif et l'épargne – sur la croissance, la pauvreté et les inégalités dans le temps, notamment quand son poids dans l'économie est important.

En effet, parfois, le poids de l'encours des prêts octroyés par les Imf dans le PIB et la part de la population couverte sont très élevés ; les effets agrégés et distributifs (à travers le taux d'intérêt et les salaires par exemple) de la microfinance devraient alors être non négligeables.

La mise en place d'un cadre analytique structurel [15] pourrait permettre d'évaluer les effets de la microfinance à l'échelle macroéconomique, contribuant à susciter des réflexions de politiques économiques plus efficaces en matière de lutte contre la pauvreté et de réduction des inégalités.

[14] Suivant le modèle de Assefa et al. (2013) :
- Assefa E., Hermes N., Meestersb A. (2013), Competition and the performance of microfinance institutions, *Applied Financial Economics*, Volume 23, Issue 9, 767-782.

[15] A la lumière des travaux de Ahlin et Jiang (2008) et Buera et al. (2012) :
- Ahlin C., Jiang, N. (2008), Can micro-credit bring development?, *Journal of Development Economics*, vol. 86, n° 1, p. 1-21;
- Buera F. J., Kaboski J.P., Shin Y. (2012), The macroeconomics of microfinance, *NBER Working Paper n° 17905*.

La microfinance : quelles leçons tirées des expériences des pays en développement ?

Résumé : Après une synthèse des principales avancées en microfinance, la thèse offre un aperçu sur les institutions de microfinance (Imf) dans les pays en développement entre 2000 et 2009. Une étude approfondie du marché de l'Afrique Subsaharienne est également proposée. Elle sert de prélude à l'analyse économétrique des déterminants des performances financière et sociale des Imf dans cette région, ainsi qu'à l'examen des arbitrages entre les deux objectifs. Le modèle est également estimé avec les données de l'Amérique Latine et Caraïbes afin de tester, entre autres, sa robustesse spatiale. Les résultats montrent que malgré la forte croissance affichée, les Imf demeurent fragiles à cause des retards de paiement et de la faible rentabilité. En outre, il n'existe pas de modèle universel de la microfinance sans spécificités régionales. La commercialisation du secteur est remise en cause, car même si elle ne s'accompagne pas nécessairement d'une déviation de la mission sociale, elle n'améliore pas la performance financière. Enfin, la richesse du secteur provient de sa segmentation alors que sa faiblesse est due à son manque d'organisation, avec une concurrence se traduisant par une recrudescence des risques au lieu d'une diversification des produits.

Mots clés : microfinance, portée, autonomie opérationnelle, performance, commercialisation, déviation de la mission sociale, données de panel, effets aléatoires.

Microfinance: what lessons can we draw from the experiences of the developing countries?

Abstract: After a summary of the main achievements in microfinance, the thesis provides an overview of microfinance institutions (MFIs) in developing countries between 2000 and 2009. A thorough study of microfinance in sub-Saharan Africa is also proposed. It serves as a prelude to the econometric analysis of the determinants of financial and social performances of MFIs, and to the review of the trade-offs between the two objectives in this region. The model is also estimated with data from Latin America and the Caribbean to test, amongst others, its spatial robustness. The results show that despite their strong growth, MFIs remain fragile because of arrears and low profitability. In addition, there is no universal model of microfinance without regional specificities. The commercialization of the sector is called into question because although it does not necessarily lead to social mission drift, it does not improve financial performance. Finally, the richness of the sector comes from its segmentation while its weakness is due to its lack of organization, with competition leading to increasing risk rather than product diversification.

Key words: microfinance, outreach, sustainability, performance, commercialization, mission drift, panel data, random effects.

VU

Le Président

M.

VU :

Les suffragants :

Vu et permis d'imprimer par :

Le Vice-Président du Conseil Scientifique Chargé de la Recherche de l'Université Paris-Dauphine.

La microfinance : quelles leçons tirées des expériences des pays en développement ?

Résumé : Après une synthèse des principales avancées en microfinance, la thèse offre un aperçu sur les institutions de microfinance (Imf) dans les pays en développement entre 2000 et 2009. Une étude approfondie du marché de l'Afrique Subsaharienne est également proposée. Elle sert de prélude à l'analyse économétrique des déterminants des performances financière et sociale des Imf dans cette région, ainsi qu'à l'examen des arbitrages entre les deux objectifs. Le modèle est également estimé avec les données de l'Amérique Latine et Caraïbes afin de tester, entre autres, sa robustesse spatiale. Les résultats montrent que malgré la forte croissance affichée, les Imf demeurent fragiles à cause des retards de paiement et de la faible rentabilité. En outre, il n'existe pas de modèle universel de la microfinance sans spécificités régionales. La commercialisation du secteur est remise en cause car même si elle ne s'accompagne pas nécessairement d'une déviation de la mission sociale, elle n'améliore pas la performance financière. Enfin, la richesse du secteur provient de sa segmentation alors que sa faiblesse est due à son manque d'organisation, avec une concurrence se traduisant par une recrudescence des risques au lieu d'une diversification des produits.

Mots clés : microfinance, portée, autonomie opérationnelle, performance, commercialisation, déviation de la mission sociale, données de panel, effets aléatoires.

Microfinance: what lessons can we draw from the experiences of the developing countries?

Abstract: After a summary of the main achievements in microfinance, the thesis provides an overview of microfinance institutions (MFIs) in developing countries between 2000 and 2009. A thorough study of microfinance in sub-Saharan Africa is also proposed. It serves as a prelude to the econometric analysis of the determinants of financial and social performances of MFIs, and to the review of the trade-offs between the two objectives in this region. The model is also estimated with data from Latin America and the Caribbean to test, amongst others, its spatial robustness. The results show that despite their strong growth, MFIs remain fragile because of arrears and low profitability. In addition, there is no universal model of microfinance without regional specificities. The commercialization of the sector is called into question because although it does not necessarily lead to social mission drift, it does not improve financial performance. Finally, the richness of the sector comes from its segmentation while its weakness is due to its lack of organization, with competition leading to increasing risk rather than product diversification.

Key words: microfinance, outreach, sustainability, performance, commercialization, mission drift, panel data, random effects.