



HAL
open science

Déterminants de la performance des institutions de micro-crédits : UEMOA et BRICS

Mamadou Ndione

► **To cite this version:**

Mamadou Ndione. Déterminants de la performance des institutions de micro-crédits: UEMOA et BRICS. Gestion et management. Université Bourgogne Franche-Comté, 2019. Français. NNT : 2019UBFCG001 . tel-02484810v2

HAL Id: tel-02484810

<https://theses.hal.science/tel-02484810v2>

Submitted on 26 Feb 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.



Centre de REcherche en
Gestion des Organisations

Thèse pour l'obtention du Doctorat en Sciences de Gestion

Présentée et soutenue publiquement par

Mamadou NDIONE

Date : 23/01/2019

**DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE DES INSTITUTIONS
DE MICRO-CREDITS : UEMOA et BRICS**

Membres du jury :

Rapporteurs : Professeur Nicolas AUBERT - IAE Aix-Marseille Université
Professeur Jérôme MAATI - IAE de Lille

Suffragants : Professeure Emmanuelle DUBOCAGE - IAE Gustave Eiffel
Professeur Fabrice HERVE - IAE de Dijon

Directeur de recherche : Professeur Philippe DESBRIÈRES - IAE de Dijon

Remerciements :

Je tiens à remercier toutes les personnes qui m'ont apporté leurs soutiens, leurs conseils, et leurs encouragements dans la réalisation du présent travail.

Je remercie vivement Monsieur Philippes DESBRIERES, d'avoir accepté de m'encadrer, de superviser la réalisation de ce travail. Je voudrais également saluer ici son engagement et la patience dont il a fait part à mon égard.

Je remercie aussi tous les membres du jury qui malgré des emplois du temps très chargés ont accepté de participer à notre jury. Nous éprouvons également une sincère reconnaissance envers tous les enseignants de l'IAE de Dijon.

J'adresse mes remerciements à ma famille notamment à mon père et particulièrement ma mère KHADIATOU TRAORE qui a financé une grande partie de mes études en France.

Enfin je remercie également Madame Martine NOUVELOT professeur au lycée Pontus de Tyard à Chalon-sur-Saône pour son aide et le temps qu'elle m'a accordé dans la réalisation de ce travail.

Merci pour votre présence et vos encouragements ; c'est aussi grâce à vous que j'y suis arrivé.

Sommaire

Sommaire	iii
Préambule	1
Introduction générale	3
Partie 1 : Cadre théorique	12
Chapitre 1 : Les fondements théoriques de la microfinance	13
Introduction.....	14
Section 1 : La microfinance dans le débat.....	17
1.1 - Définitions des concepts et pratiques de la microfinance dans le monde	17
1.2 - Relations entre les concepts.....	26
Section 2 : La microfinance : contexte de l'étude	31
2.1 - Historique et évolution de la microfinance.....	31
2.2 - La microfinance dans l'UEMOA et dans les BRICS : présentation et émergence du secteur	33
Conclusion	43
Chapitre 2 : La Performance des IMF	45
Introduction.....	46
Section 1 : Concept de performance	49
1.1 - Définition du concept de performance	49
1.2 - Définition des concepts de performance économique versus performance financière	52
1.3 - Définition de concept de performance sociale	54

Section 2 : Différentes approches théoriques mobilisées.....	59
2.1 - L'axe traditionnel de la création de valeur issue des théories contractuelles ...	59
2.2 - L'axe de la création de valeur issue de la vision cognitive	63
Section 3 : Modélisation : les variables explicatives de la performance	66
3.1 - Variable de contrôle	66
3.2 - Variables de dimensions économique, financière et sociale.....	68
Conclusion	79
Partie 2 : Cadre empirique	81
Chapitre 1 : Tests empiriques des déterminants de la performance sociale	82
Introduction.....	83
Section 1 : Mesure de la performance sociale	86
Section 2 : Méthodologie et tests empiriques.....	92
2.1 - Les hypothèses de la recherche	92
2.2 - Mesures des variables :.....	92
2.3 - Présentation empirique du modèle	96
2.4 - Donnée et échantillonnage.....	97
2.5 - Méthodes d'analyse des données	98
2.6 - Les résultats de notre recherche	98
Conclusion :	115
Chapitre 2 : Tests empiriques des déterminants des performances économique et financière	
Introduction.....	119

Section 1 : Mesures de la performance économique / financière	122
1.1 - L'autosuffisance opérationnelle	122
1.2 - La Rentabilité des Fonds Propres.....	122
1.3 - La Rentabilité de l'actif économique	123
Section 2 : Méthodologie et tests empiriques.....	124
2.1 - La mesure des variables.....	124
2.2 - Présentation empirique des modèles	126
2.3 - Données et échantillonnage	128
2.4 - Hypothèses.....	128
2.5 - Méthodes d'analyse des données	130
2.6 - Les résultats de notre recherche	130
Conclusion	158
CONCLUSION GENERALE.....	160
Tables des matières.....	183
Résumé	190
Liste des figures	193
Liste des tableaux	194
Liste des graphiques et des encadrés	196
Tables de sigles et abréviations.....	196
Résumé	196

Préambule

L'Afrique est un continent qui regorge de ressources minières abondantes (or, uranium, platine, cobalt etc.) et dont les terres fertiles sont mal exploitées. Malgré ces richesses, elle demeure l'un des continents les plus problématiques, touché par toutes sortes de calamités (comme les inondations, guerres ou sécheresses). C'est aussi le berceau des épidémies les plus graves (avec notamment Ebola, la dengue, le paludisme, la tuberculose ou encore le choléra . . .). Avec un taux de natalité très élevé, sa population croît rapidement et est essentiellement jeune (70 % environ).

A ces difficultés structurelles se joignent des problèmes de corruption, de gouvernance, de lutte pour la démocratie et la justice. Tous ces handicaps semblent condamner le continent à la pauvreté, à la précarité et à la misère qui s'y sont installées durablement. Certains de ces phénomènes sont aussi observés dans d'autres continents (pauvreté, misère, etc.).

Pourtant des solutions sont mises en place ici et là ; la démocratie, la justice sociale, et l'exigence au mieux être sont devenues des aspirations fortes pour ces populations qui ont compris que la pauvreté, loin d'être une fatalité, est une position sociale de laquelle on peut se défaire par l'éducation et le travail.

Au sein de l'UEMOA¹ et des BRICS², les États sont devenus de plus en plus organisés et savent que le développement endogène est l'embryon qui doit éclore afin d'apporter un développement sûr et durable. En effet, les décideurs ont déjà fini de faire le criblage de leur économie, avec une analyse des causes et une évaluation de la pauvreté pour apporter des solutions appropriées. Le constat qui est fait est qu'une partie de la population est riche et jouit des richesses en laissant l'autre en situation de vulnérabilité et de précarité. Cette dernière ne peut prétendre à aucun financement et est exclue du système bancaire classique. C'est justement ce que la microfinance ou financement des pauvres tente de corriger.

¹ Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine créée pour promouvoir l'intégration économique entre le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal and le Togo.

² Jadis appelé les BRIC en 2009, ce groupe est devenu en 2011 avec l'adhésion de l'Afrique du Sud, les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud).

Depuis toujours, dans l'UEMOA et dans les BRICS, seule une caste de privilégiés avait recours aux services bancaires et bénéficiait de prêts, l'autre partie n'avait pas accès aux banques et s'en referait donc souvent aux usuriers qui leur accordaient des prêts à des conditions intenable. Elle s'enfonçait ainsi davantage et s'exposait à des saisies des huissiers. Cela avait pour conséquence que l'écart entre les deux groupes devenait de plus en plus grand. La microfinance que l'on appelle financement pour les pauvres a ainsi pour objectif de corriger ces injustices et de permettre à des exclus du système bancaire classique de bénéficier de sources de financement et de développer des activités génératrices de revenus. Elle a permis de changer le quotidien d'une grande partie de la population mondiale pauvre.

Nous nous intéresserons essentiellement à l'impact de la microfinance dans les pays de l'UEMOA et dans les BRICS afin de voir les déterminants de la performance des IMF et ainsi de leur permettre de continuer de manière durable leurs activités tout en respectant les objectifs, c'est à dire s'intéresser aux pauvres tout en restant financièrement viables. Ce modèle d'intégration qu'est l'UEMOA et la puissance économique des BRICS justifient toute la pertinence portée sur l'impact des institutions de microfinance pour les populations de ces deux entités.

INTRODUCTION GENERALE

De nombreuses petites activités, généralement commerciales, ont toujours existé. Ces activités étaient développées par des micro-entrepreneurs confrontés à d'énormes difficultés ou à l'impossibilité d'accès aux financements, ce qui constituait un frein à leur développement.

Le capital nécessaire leur a longtemps fait défaut du fait d'un manque de garantie ; de plus, les risques liés à la nature de leurs activités décourageaient les banques commerciales (De Briey, 2005). C'est dans ce contexte que les institutions de microfinance qui s'intéressent à ce type de clientèle ont vu le jour.

Ces dernières années, l'intérêt porté à la microfinance était de plus en plus important. En guise d'illustration, nous pouvons citer l'année 2005 qui a été considérée par les Nations Unies comme l'année internationale du crédit. L'octroi du prix Nobel de la paix au fondateur de la Grameen Bank M. Yunus en 2006 est aussi un acte fort. En 2004, un certain nombre de chefs d'État et de gouvernement des pays du Sud se sont engagés à soutenir les IMF lors du 10e sommet de la Francophonie.

La microfinance peut être considérée comme un véritable moteur de développement économique parce qu'elle permet aux pauvres d'accéder à des sources de financement sous forme de microcrédit et de générer des ressources financières nécessaires aux remboursements. Elle a des retombées positives sur les familles en termes d'amélioration des conditions de vie et de la valorisation de l'auto-estime.

Octroyer du crédit aux exclus du système classique des banques est un des défis de la microfinance : c'est en effet l'un des outils privilégiés de la lutte contre la pauvreté.

La microfinance recouvre l'ensemble des dispositifs offrant des services d'épargne, de crédit, d'assurance et de transfert à une population pauvre exclue du système bancaire classique par défaut de garantie (Gentil et Servet, 2002).

D'après le CGAP (1997), l'expression « institution de microfinance » désigne plusieurs organisations diverses par leurs tailles, leurs degrés de structuration et leurs statuts juridiques comme par exemple les organisations non gouvernementales (ONG), les associations de mutuelles ou encore les coopératives d'épargne et de crédit.

Auparavant, la population pauvre rencontrait d'énormes difficultés de financement. Elle se rapprochait parfois des usuriers³ qui évoluaient dans l'informel et qui appliquaient des taux exorbitants pouvant varier entre 20 et 70 % (Honlonkou et al., 2006).

Jusqu'à une période récente, le refus des banques commerciales de financer les micro-entrepreneurs résultait de l'importance des problèmes de détection (« screening problem ») et du bon respect des contrats (« enforcement problem ») (Hulmes et Molsey, 1996) : nous assistions ainsi à une exclusion financière. Selon Claessens (2006), Murdugh (1999), et Baydas et al. (1994), cette exclusion peut prendre deux formes : la première est le rationnement du crédit tel que défini par Stiglitz et Weiss (1981) et le second est l'auto-exclusion.

Près de 80 % de la population mondiale n'a pas accès aux services financiers et 500 millions de personnes seraient en mesure de démarrer leurs propres activités (artisanat, pêche, agriculture) et ainsi s'ouvrir de nouvelles perspectives. En octroyant des crédits aux plus défavorisés, les quelques 3 000 institutions de microcrédit réparties dans 85 pays offrent à des millions de personnes la possibilité d'améliorer leur qualité de vie de manière durable et permettent de contribuer à créer de nouveaux emplois.

Dans son développement, la microfinance s'est focalisée sur des produits faciles à gérer (le microcrédit solidaire) permettant une certaine standardisation. Le client exclu des systèmes financiers formels est prêt à payer un taux d'intérêt élevé contre un accès à ces services.

Cependant les IMF sont confrontées à d'énormes difficultés qui portent atteinte à leur performance. La précarité devient donc un problème fondamental de développement car les IMF sont devenues des instruments privilégiés de lutte contre la pauvreté (Honlokou, 2009).

Pour des organisations internationales telles que la Banque mondiale ou les Nations Unies, il faut parvenir à la construction d'un secteur de microcrédit solide afin de mettre en place des organisations de microfinance pérennes qui touchent un maximum de populations pauvres. Elles préconisent alors l'institutionnalisation des programmes de microfinance,

³Personne qui prête de l'argent avec usure : du latin usura qui signifie un délit commis par une personne qui pratique des taux exorbitants

autrement dit la mise en place d'organisation de microcrédit rentables, répondant aux lois des marchés (De Briey, 2005). Cela suppose la mise en place d'un système de contrôle efficace et efficient.

L'efficacité et l'efficience des procédures de management et leurs mises en œuvre sont au cœur de la gestion des institutions de microfinance (Honlokou, 2009). Dès lors l'autosuffisance des IMF semble être une condition indispensable à l'essor de la microfinance (Rhyne, 1988).

Cette initiative correspond à la pérennisation des activités des IMF, par conséquent une performance qui passe par un système de gestion clair entre les différentes parties prenantes afin d'éviter les problèmes induits par l'asymétrie d'information⁴, le risque morale⁵ par exemple, parce que nous assistons souvent à des conflits d'intérêts, ce qui est notoire dans les relations d'agence.

La performance des IMF engendre des perspectives de croissance et de développement, qui permettront à la fois l'atteinte des objectifs financiers (amélioration des taux de remboursement, de la qualité du portefeuille de crédit, etc.) et des objectifs sociaux (amélioration du niveau de vie, hausse du pouvoir d'achat, etc.).

La microfinance est alors devenue un secteur incontournable pour assurer le financement des activités génératrices de revenus à travers le microcrédit. Ce dernier constitue selon M. Yunus un élément central des stratégies de développement local et de lutte contre la pauvreté dans le monde. Il faut noter que l'accès au microcrédit n'a d'importance que s'il est accompagné de supports techniques comme la réglementation, mais aussi un appui et un suivi qui vont contribuer à la viabilité du secteur (Dhonte, 1994).

La microfinance a pour principal objectif de participer à l'émergence et au renforcement du leadership local, y compris chez les femmes et surtout dans les catégories les plus marginalisées comme les dalits (ex intouchables) (Guérin, 2011). Elle est perçue comme

⁴Situation se traduisant par une information qui n'est pas détenue par tous les contractants.

⁵Selon le lexique d'économie, c'est le comportement opportuniste probable d'une partie à l'égard d'une autre dans le cadre d'un contrat.

un nouveau moyen de résoudre la contrainte de financement des micro-entrepreneurs et d'offrir aux individus les moyens de leur propre développement (Maystadt, 2004).

Le succès de la microfinance ne doit pas empêcher de constater les limites existantes. En effet, même si le monde des IMF compte quelques dizaines d'institutions ayant atteint des résultats vraiment spectaculaires, aussi bien en terme de couverture que de performance, il faut reconnaître qu'à côté, le monde de la microfinance est également composé d'institutions dont les pratiques en matière de gestion sont loin d'atteindre les normes établies par les leaders du secteur (Labie, 2014).

De plus, l'histoire récente de la microfinance fournit des exemples de réussite mais elle est aussi émaillée de crises, d'où l'intérêt d'analyser les facteurs sociaux et financiers susceptibles d'influencer la performance des IMF. Ainsi pour s'assurer une croissance des activités dans le long terme, elles doivent être pérennes que ce soit au niveau social (atteinte des objectifs sociaux) ou financier (atteinte des objectifs financiers).

Effectivement si le soutien financier et le soutien technique sont souvent nécessaires pour une IMF surtout au démarrage des activités de micro-financement, ces ressources externes ne peuvent pas toujours être renouvelées. En effet les donateurs attendent des IMF qu'à long terme, qu'elles s'autogèrent et atteignent une autonomie financière.

Dès lors, la performance des IMF semble être une condition nécessaire au développement de la microfinance tant sur le plan économique et financier que sur le plan social.

La performance est appréhendée selon plusieurs approches telles que : le degré d'atteinte d'objectifs, la capacité d'acquisition de ressources nécessaires (Gauzente, 2000). Les performances économique, financière et sociale des IMF sont définies comme l'atteinte des objectifs économiques, financiers ou sociaux. Les IMF doivent s'orienter vers un fonctionnement durable et autonome (Novak, 2005) et le défi actuel de la plupart des IMF est celui de la pérennité des activités de micro-financement.

La microfinance a fait l'objet de nombreuses recherches dans plusieurs domaines, à partir de plusieurs axes et de plusieurs disciplines, notamment en économie financière avec par exemple Stieglitz (1990), Rhyne (1998), Morduch (2000), Guérin (2002), Lapenu et

Zeller (2002), Labie (2004), Mosley et Hulme (1996), mais aussi en économie du développement avec Von Pischke (1990), Mosley (2001), Servet (2006).

Pour Gauzente (2000), la performance de l'organisation est un enjeu central de la recherche en gestion. Dès lors, pour atteindre leurs objectifs sur le long terme, les IMF doivent être capables de poursuivre leurs activités tout en restant focalisées sur leurs clientèles cibles. Ce constat universel et de nature unanime nous pousse à poser la question de recherche suivante :

❖ quels sont les facteurs clés de succès des organisations de microcrédits : les cas de l'UEMOA et des BRICS ?

Le choix de ces deux régions géographiques se justifie par le fait que ces différents pays ont opté pour le développement des IMF afin de trouver une solution aux difficiles conditions de vie d'une grande partie de la population. Malgré leur différence économique, ces deux régions ont certains points communs que sont notamment :

- Une forte présence de populations démunies exclues du système formel des banques par défaut de garanties : l'exclusion financière ;
- Une pauvreté très présente particulièrement dans les zones rurales et qui par conséquent plombe le secteur primaire ;
- La présence de la discrimination ;
- L'incapacité du secteur financier classique à couvrir toute la demande de crédit ;
- Le rationnement du crédit.

Nous retiendrons dans notre travail de recherche une approche basée sur le degré d'atteinte des objectifs. Sous ce rapport, la performance est d'abord un objectif primordial à atteindre par les IMF, ensuite le cadre théorique sous-jacent est appréhendé sur le plan économique, financier et humain, et enfin les dimensions à étudier sont économiques, financières et sociales.

La problématique générale fait appel aux questions spécifiques que sont :

Quels sont les déterminants de la performance sociale des institutions de microfinance *dans l'UEMOA* et dans les BRICS ?

Quels sont les déterminants des performances économiques et financières des institutions de microfinance dans *l'UEMOA* et dans les BRICS ?

Dans le cadre de notre travail de recherche, nous adoptons une démarche hypothético-déductive pour répondre à ces questions. La méthodologie est un concept composé de trois mots grecs : méta qui signifie « après, qui suit », odos « chemin, voie, moyen » et logos « étude ».

La recherche est pour les sciences de gestion ce qu'est l'activité de production pour les entreprises. La recherche en gestion se traduit par une production de connaissances comparables aux autres processus de production. Sa crédibilité et sa validité résultent de plusieurs éléments notamment de la méthode utilisée (Chia, 2002).

Pour rappel, deux voies de recherches sont dominantes, il s'agit de l'approche du constructivisme et de l'approche du positivisme. Le courant constructiviste a une approche de la réalité différente de celle du courant positiviste. Pour le premier, la réalité n'est pas unique, elle dépend des individus, de leurs expériences par conséquent elle est subjective. Le courant positiviste quant à lui cherche à expliquer que la réalité est unique et objective. Il fait appel à une démarche hypothético-déductive (Amboise, 1996), démarche hypothético-déductive est une méthode scientifique qui consiste à formuler une ou des hypothèse (s) afin d'en déduire des conclusions observables permettant d'en déterminer la ou les validité (s).

Intérêt de notre travail

Il s'agit au terme de nos travaux, de lancer un appel à l'endroit des communautés universitaires, des décideurs politiques, des dirigeants de collectivités sur l'urgence et l'importance de pousser la réflexion pour la mobilisation, la rationalisation et l'utilisation judicieuse de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté.

La lutte contre la pauvreté n'est pas exclusivement dévolue aux IMF, mais elles ont un rôle important à jouer. C'est un engagement qui doit s'intégrer dans une vision globale des gouvernements pour l'amélioration du niveau de vie des populations. Celle-ci interpelle les décideurs, les gestionnaires, les collectivités et même le citoyen le plus anonyme dans son comportement quotidien. Cet engagement doit être accompagné d'une réelle volonté politique d'éradication car la lutte doit être transversale et coordonnée.

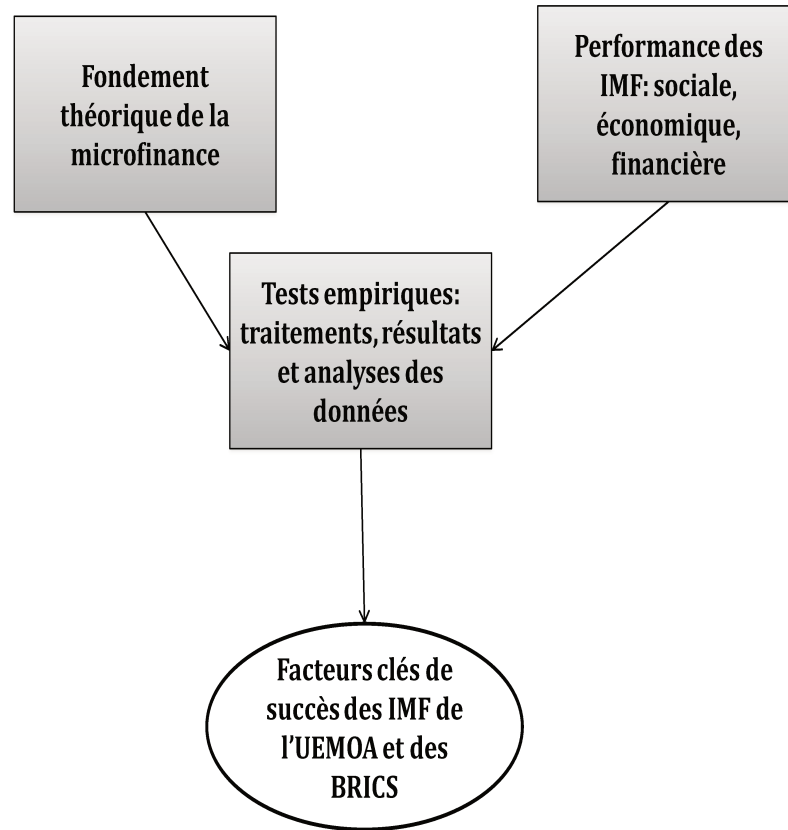
Notre travail présente un double intérêt, à la fois théorique et empirique :

- Au niveau théorique, il vise à produire des connaissances supplémentaires sur les performances économiques, financières et sociales ;
- Au niveau empirique, il vise à montrer quelles sont les variables expliquant la performance économique, la performance financière et la performance sociale.

Structure de la thèse

Notre travail est composé de deux parties, une partie théorique et une partie empirique. La partie théorique est composée de deux chapitres nommés respectivement les fondements théoriques de la microfinance et la performance des IMF. Dans le premier chapitre, il sera question de définir les concepts de microcrédit et de microfinance, de voir les relations entre les concepts, la genèse de la microfinance et de faire un état de cette dernière dans l'UEMOA et dans les BRICS. Le chapitre 2 portera sur une littérature en rapport avec les concepts de performance sociale, économique et financière, les théories économiques mobilisées ainsi que les hypothèses de recherches. Quant à la partie empirique, elle est composée de deux chapitres qui portent sur les tests empiriques relatifs au modèle de la performance sociale d'une part et d'autre part aux modèles des performances économique et financière. Il s'agit de parler des mesures des variables, de la présentation des modèles, et de l'analyse des résultats suite au traitement des données. La figure ci-dessous met en évidence la structure de notre travail.

Figure 1 : Schéma d'analyse



PARTIE 1 : CADRE THEORIQUE

Chapitre 1 : Les fondements théoriques de la microfinance

Introduction

Dans un contexte de libéralisation financière, la microfinance a évolué rapidement pour atteindre un succès grandissant. A ses débuts, le terme de microfinance n'avait pas acquis ses lettres de noblesse, il mettait l'accent sur l'importance du risque, de l'incertitude ainsi que sur le rôle fondamental de la confiance, de la proximité et des représentations sociales dans la mise en place de pratiques en matière financière (Guerin, Lapenu, et Doligez, 2009).

Au sein de cette finance, différents acteurs interagissaient ; ainsi il y avait des banques ambulantes, des tontines, des coopératives d'épargne et de crédit. Certains de ces acteurs qui appliquaient des taux d'intérêt très élevés étaient qualifiés d'usuriers.

L'objectif de la microfinance était de proposer des services financiers au plus grand nombre de personnes exclues de la finance dite formelle (Servet, 2006). Ces services se caractérisaient par de petits montants connus sous le nom de microcrédit.

Fort médiatisée lors du sommet du microcrédit en 1997, la microfinance devient alors incontournable dans les politiques visant à réduire la pauvreté parce qu'elle a permis aux pauvres de développer des activités lucratives.

Intermédiaire entre les pratiques informelles et un secteur bancaire presque inaccessible aux pauvres par défaut de garanties (Guerin, Lapenu, Doligez, 2009), elle se développe aujourd'hui dans un contexte marqué par un fort changement idéologique sur le choix des financements qui dépendent la plupart du temps des apporteurs de capitaux.

La microfinance, outil stratégique de développement, a trop souvent été présentée comme un remède miracle, une solution à une vaste gamme de problèmes. Elle participe toutefois activement à la croissance économique, au développement individuel, à l'émergence et à la consolidation des petites entreprises, à l'« empowerment⁶ » des femmes et au soutien des familles.

Force est de constater que les résultats diffèrent parfois des attentes voire des objectifs sociaux, économiques et financiers. Certains emprunteurs (encore plus pauvres) se sont en

⁶Dé-marginalisation des femmes

effet beaucoup endettés du fait d'une mauvaise gestion ou de la trop grande facilité de l'accès au crédit, engendrée par un nombre important d'IMF voulant rentabiliser les services proposés dans un environnement caractérisé par la concurrence. Cette concurrence peut entraîner une crise qui découlera d'une mauvaise appréciation des risques et d'un nombre élevé de crédits octroyés aux personnes sans tenir compte de la conjoncture, de la solvabilité des clients et des aléas.

Aujourd'hui, les politiques de financement visent la décentralisation des prises de décisions et l'articulation entre sphère publique et privée (Servet, 2006). La microfinance a un rôle important à y jouer de telle sorte qu'elle est devenue un outil de subsidiarité de l'action publique. Le plan d'action du G8 en 2004, adopté à Sea Island au mois de juin et intitulé : « utiliser les potentialités du secteur privé pour réduire la pauvreté », en est une illustration. Quatre grands axes s'étaient dégagés :

- Faciliter les transferts d'argent des travailleurs migrants en direction de leurs pays d'origine ;
- Favoriser l'accès à la microfinance partout dans le monde ;
- Aider les pays les plus pauvres à développer des marchés locaux d'épargne et de crédit ;
- Aider ces pays à adopter des réformes qui créent un environnement favorable aux entrepreneurs et aux investisseurs locaux.

Il semble incontestable que la microfinance est un instrument porteur d'un grand espoir en vue de gagner le pari de la réduction de la pauvreté dans le monde. Cependant, on ne peut raisonnablement pas attendre d'elle qu'elle résolve le problème tant complexe et multidimensionnel de la pauvreté (Blondeau, 2006). C'est en effet seulement en synergie avec d'autres politiques qu'elle doit apporter sa contribution au développement en promouvant des microprojets.

Dans ce chapitre, l'accent sera mis sur une revue succincte de la littérature portant sur la microfinance. L'objectif sera de connaître la définition de certains concepts et de décrire les caractéristiques qui ont marqué son évolution dans l'UEMOA et dans les BRICS (à l'exception de la Russie).

Ce chapitre est composé de deux sections, la première met l'accent sur la définition et la relation entre les concepts. La seconde s'intéressera au contexte de la microfinance dans le monde en général, particulièrement dans la zone UEMOA et dans les BRICS (à l'exception de la Russie).

Section 1 : **La microfinance dans le débat**

Le concept de microfinance a toujours fait l'objet d'une attention particulière dans le débat économique. Il est reconnu qu'elle est destinée à travers le microcrédit à améliorer la qualité de vie de bon nombre de personnes dans le monde.

1.1 - Définitions des concepts et pratiques de la microfinance dans le monde

1.1.1 - Définitions des concepts

Le concept de microcrédit est différent de celui de la microfinance, cette dernière requiert une vision plus large dans laquelle le microcrédit n'est qu'un aspect. La question est alors d'apporter un éclairage entre ces deux concepts qui sont souvent confondus.

1.1.1.1 - Concepts théoriques sur le microcrédit

Certaines personnes avaient l'habitude de prêter ou emprunter de petites sommes d'argent pour des dépenses de routine, à l'occasion de fêtes ou cérémonies. Ces petites sommes étaient des microcrédits et se renouvelaient du fait que les parties concernées étaient solvables, remboursaient leurs dettes et respectaient les échéances. Une confiance mutuelle s'installait entre les différents protagonistes. Ces crédits appliqués à grande échelle permettaient aux pauvres de mettre en évidence leurs véritables capacités à produire des gains et de prouver au secteur bancaire classique qu'ils pouvaient être de véritables agents économiques.

Le microcrédit a fait l'objet d'une communication croissante, il est souvent présenté comme l'instrument le plus efficace pour éradiquer la pauvreté ou pour assurer le développement local (Servet, 2006).

Il désigne des prêts à petits montants consentis à des groupes d'emprunteurs solidaires ou à des emprunteurs individuels par des institutions qui peuvent être des organisations non gouvernementales (ONG), des banques ou des programmes publics (Servet, 2006). Il peut théoriquement selon Martinez (2007) avoir un effet positif sur la vulnérabilité et prémunir contre les risques de trois manières :

- En permettant aux pauvres de développer une activité créatrice de revenus ;
- En leur permettant de se construire un capital ;

- En lissant la trésorerie et en évitant d'avoir recours à des emprunts à fort taux d'intérêt.

Le microcrédit est censé être un instrument susceptible de rendre les gens, une fois organisés en communauté d'entre-aide, maîtres de leurs destinées : c'est la notion « empowerment ». Il présente l'intérêt de combiner une exigence économique, c'est-à-dire de mener une activité et une exigence sociale de lutte contre la pauvreté (Lelart, 2005).

En France par exemple, le concept de microcrédit personnel a vu le jour en 2005. D'après Tocqué (2014), Jean Louis Borlo, ministre de l'emploi, du travail et de la cohésion sociale et Nelly Olin, ministre délégué à l'intégration, à l'égalité des chances et de la lutte contre l'exclusion, ont mis en place un fond de cohésion social (FCS) pour garantir le microcrédit.

Le microcrédit personnel se définit comme un prêt bancaire amortissable accordé à une personne physique n'ayant pas accès aux crédits bancaires classiques mais disposant d'une capacité de remboursement au moment de la demande (Tocqué, 2014). Il faut remarquer que l'idée d'une banque des pauvres était rejetée, le microcrédit en effet est destiné à une clientèle n'ayant pas accès au crédit mais solvable.

Beaucoup de critiques ont été faites à son égard. Entre autres celle du détournement d'objectif : l'argent destiné aux pauvres serait de fait orienté vers une autre clientèle. Ce ne seraient pas les vrais pauvres qui en tireraient profit parce que les plus démunis sont parfois dans une situation de renoncement voire d'auto-exclusion qui les pousse à ne pas saisir les opportunités offertes par le microcrédit (Brunel, 2007).

Le microcrédit a évolué dans un environnement socio-économique caractérisé par certaines difficultés. Il est destiné à lutter contre la pauvreté en utilisant l'outil de l'insertion mais finalement il n'atteint pas ses vraies cibles au sein de la population qui en a vraiment besoin. De plus, il faut noter les difficultés entraînées par l'administration du taux d'intérêt.

Le débat sur le taux d'intérêt appliqué, jugé élevé, ne prend pas souvent en compte les réalités économiques des IMF qui ont des exigences de pérennité (Armendariz et Murdoch, 2005), bien qu'un taux d'intérêt faible les pousse à la faillite si elles ne trouvent pas d'autres initiatives.

Si le crédit est d'une grande importance, il faut cependant changer d'orientation et se pencher sur la microfinance qui doit faire face à des besoins en pleine mutation notamment en termes d'épargne, de service de transferts et d'assurance.

1.1.1.2 - Concepts théoriques sur la microfinance

La microfinance est la combinaison de deux mots qui signifient petit paiement ou petit-prêt. Le préfixe micro vient du mot grec « mikros » qui signifie « petit » ou encore « la division ». Quant au terme finance, il est dérivé du latin « finanre » qui selon l'encyclopédie Hachette veut dire « fixer une indemnité » ou « une amende », ou encore « ce qui rapporte de l'argent » ou concerne « le paiement d'une certaine somme d'argent ».

La première utilisation du mot microfinance remonte vers les années 89 lors de la conférence organisée par la banque mondiale sur les micro-entreprises. Sa mise en place est une solution au retrait progressif des États, compte tenu des difficultés pour intervenir dans toutes les branches de l'économie.

La microfinance est entrée dans une nouvelle étape de développement, elle doit répondre à des besoins beaucoup plus complexes et soumis à de perpétuels changements. Nous notons la présence de plusieurs IMF avec des buts différents, par exemple les IMF à but lucratif dont l'objectif est la maximisation du profit (c'est la commercialisation de la microfinance).

La commercialisation est définie comme l'augmentation du nombre d'organisations de microcrédit au profil commercial se positionnant sur une branche bien définie (Barlet, 2000). De surcroît, nous notons le développement de la filière inverse qui se définit comme la création pour les pauvres de nouveaux besoins et des gammes de services en solution (micro-assurance).

La microfinance a toujours été considérée comme une activité sociale (Armendariz et Murdugh, 2005). Pour ces derniers, c'est un service financier semblable aux autres et qui fonctionne grâce à des mécanismes de capitalistes. La microfinance est généralement définie comme l'offre de services financiers au profit des populations démunies ayant peu ou pas accès aux services des institutions financières classiques (Prescott, 1997). Elle est encore définie comme une finance de proximité, une finance sur mesure car elle est capable d'innover

sans cesse pour s'adapter davantage aux besoins ; elle est de la finance vécue par des personnes qui se connaissent et qui ont des affinités.

Pour la Banque Mondiale (2000), la microfinance correspond à l'idée selon laquelle les pauvres comme toutes les autres personnes doivent avoir accès à un large panel de services financiers à faible coût. Elle correspond à l'offre de services de prêts, d'épargne ainsi que d'autres services de base proposés aux exclus du système formel des banques (CGAP, 1997).

La microfinance a plusieurs objectifs parmi lesquels le ciblage des populations pauvres afin de faciliter le développement des activités génératrices de revenus et de l'épargne (Delalande et Paquette, 2007).

Pour Labie et al. (2007), la microfinance regroupe l'ensemble des mécanismes et des services financiers adaptés aux besoins des ménages actifs mais n'ayant pas accès aux circuits financiers classiques. Elle joue donc un rôle positif en aidant à mieux maîtriser les dépenses liées aux risques, à mieux gérer les rythmes entre recette et dépense (Martinez, 2007).

D'après Christen et al. (2003), la microfinance désigne la prestation de services bancaires aux personnes à faible revenu, elle leur permet également de diversifier et d'accroître leurs sources de revenu, ce qui constitue un moyen non négligeable dans la lutte contre la pauvreté et la faim ((Littlefield et al, 2003) in (Fodé Ndiaye, 2009)).

Selon Blondeau (2006), la microfinance est la fourniture d'un ensemble de services financiers aux personnes qui sont exclus du système bancaire. De plus, Gentil et Servet (2002) stipulent que le terme microfinance recouvre un ensemble très diversifié de dispositifs offrant des services d'épargne, de prêt ou d'assurance à de larges fractions des populations rurales, mais aussi urbaines, n'ayant pas accès aux services financiers des établissements soumis à des contraintes de rentabilité et à certains ratios prudentiels. Elle est encore appréhendée comme la fourniture de prêt, d'épargne, de transfert d'argent, d'assurance aux populations à faible revenu (Lafoucade et al, 2005).

Aujourd'hui, la microfinance cache des réalités très hétérogènes, c'est dans ce contexte que Servet (2006), avance dans son célèbre livre « Banquiers aux pieds nus » que « la microfinance est un peu comme une boisson pétillante ou un hamburger, qui derrière une

unique appellation cache des goûts différents, nécessaires à une adaptation aux saveurs multiples et aux interdits alimentaires de différentes cultures ».

La microfinance a atteint un niveau planétaire, rares sont les pays qui ne la connaissent pas. Beaucoup d'initiatives sont mises en place pour renforcer son essor en développant des politiques visant à consolider sa pérennité comme le ciblage des femmes. Cependant, elle fait depuis très longtemps entre différents acteurs l'objet de controverses dont l'origine est la différence d'approche (Gentil et Servet, 2002).

Pour les uns la microfinance est une parfaite illustration des potentialités des entrepreneurs qui, s'ils sont libérés des contraintes de l'État et ont accès à des services financiers, créent des emplois et développent leurs propres entreprises alors que pour les autres la microfinance permet à des couches exclues du système bancaire et soumises à la dépendance des fournisseurs et des usuriers, d'initier une large gamme d'activités productrices, rentables. En d'autres termes, la microfinance touche une réalité très hétérogène parce qu'on distingue une microfinance de type entrepreneurial destinée à des entreprises de petite taille certes mais promises à un certain développement et une microfinance de type insertion sociale pour laquelle la finance n'est qu'un outil de lutte contre l'exclusion économique et la marginalité sociale (Guérin, 2002).

La littérature académique est abondante, mais il convient de noter que les crédits octroyés sont convoités même par une clientèle non ciblée. En d'autres termes la microfinance ne touche pas les plus pauvres mais plutôt une certaine couche de la population pauvre qui est au-dessus d'un certain seuil. Dans ce contexte, pour une institution de microfinance, gérer le risque est étroitement lié à la gestion de l'information, et plus particulièrement les asymétries d'information entre prêteur et emprunteur (Guerin et Kumar, 2007).

Pour y mettre fin, certaines IMF parviennent à une plus grande perspicacité en visant les groupes des clients les plus vulnérables tels que les femmes (Lafoucade et al, 2005).

Nous notons un ensemble fort disparate de techniques et de méthodes adaptées à chaque institution pour mieux atteindre la clientèle ciblée. Certaines institutions de microfinance ont développé un système de filtre à l'entrée, c'est le cas de l'institution

nigérienne LAPO qui vérifie l'état et la taille du logement, la nourriture pour autoriser l'accès au crédit (Blondeau, 2006).

Guerin et Kruman (2007) préconisent de mettre en œuvre de multiples innovations visant à collecter l'information et ou à inciter les emprunteurs à respecter leurs engagements compte tenu de la spécificité de la clientèle visée.

Selon Pairault (2007), en Chine dans la ville Jiujiang, a été lancée en 2002 une expérience imposant aux membres de l'oligarchie de garantir les emprunts des exclus du système financier « les cadres engagent leurs salaires pour cautionner les emprunts des paysans ».

Blondeau (2006) évoque la méthodologie d'une institution monténégrine qui exploite les informations locales pour développer sa méthode de crédit. La sélection des clients se fait par la communauté qui a une parfaite connaissance du comportement et des caractéristiques des clients potentiels.

Le secteur est en perpétuelle évolution, nous constatons le développement des relations entre les banques classiques et les IMF. Ces relations sont devenues un sujet incontournable lorsque nous abordons la question du financement des économies en développement. Deux secteurs présentent des caractéristiques différentes et s'intéressent parfois à la même clientèle, comme les PME par exemple. Ils fonctionnent de la même manière c'est-à-dire qu'ils collectent l'épargne et octroient des crédits. Cependant, il y a une différence notable qui est le pouvoir de création monétaire dont dispose la banque.

Nous notons l'entrée des banques dans le secteur de la microfinance appelée « downscaling » et l'inclusion des IMF dans le système bancaire appelé « upscaling ». Cela se justifie par plusieurs raisons notamment un secteur de microcrédit prometteur qui n'est pas encore saturé et doté d'un rendement élevé. Le « downscaling » consiste à descendre en gamme de clientèle et se focaliser sur une nouvelle clientèle cible à faible revenu alors que le « upscaling » est le fait pour une institution de microfinance de s'intéresser à une nouvelle niche de clientèle qui a un niveau de vie supérieur à leur ancienne cible.

Le développement de la microfinance dépend en partie de l'avantage technologique et des bénéfices qu'il peut générer. C'est ainsi que beaucoup d'IMF ont développé des services

financiers en rapport avec les transferts d'argent : c'est le cas du Crédit Mutuel du Sénégal (CMS).

Pour une bonne définition de la microfinance, il faut tenir compte de la réalité économique. Dès ses débuts, elle était dans une phase de démarrage, avec une euphorie notoire. La définition était en synergie avec l'approche du bien-être et de la finance inclusive. La microfinance pouvait être caractérisée de service non marchand et marchand destiné à une couche de la population qui n'avait pas accès aux services financiers et qui voulait y accéder par défaut de moyen pour démarrer une activité rentable.

De nos jours, dans une phase de maturité ou de concurrence avec des clients qui sont animés de sentiments différents, parfois opportunistes, la microfinance apparaît comme un service financier purement marchand avec des conditions préétablies.

Il est évidemment difficile de prétendre tout dire sur la microfinance. Dans cette analyse, beaucoup de définitions se sont dégagées ; mais nous retiendrons la définition du CGAP qui représente la vision des donateurs et qui stipule que la microfinance permet l'atteinte des objectifs sociaux et des objectifs financiers.

Dès ses débuts, les donateurs avaient pris le flambeau pour permettre aux pauvres de ne pas être « des sans voix ». Après que le sujet eut pris de l'importance, de nombreux acteurs notamment les États et la communauté internationale se sont penchés sur un objectif commun qui est d'éradiquer la pauvreté et pour ce faire, il semble unanime que la microfinance est l'outil sur lequel beaucoup d'espoir est porté.

Les résultats ont montré que la microfinance a participé à l'amélioration du bien-être social surtout en Asie et dans quelques régions du monde. De nouveaux services sont proposés et c'est dans ce contexte que le concept de micro-assurance est développé. Cependant, il faut aussi reconnaître que la microfinance a pu avoir des effets négatifs surtout à cause d'une mauvaise gestion des fonds alloués. Nous avons assisté à une paupérisation de personnes qui ne sortiront pas sans doute du cercle vicieux de la pauvreté si de nouvelles propositions ne sont pas faites.

1.1.2 - **Pratiques de la microfinance dans le monde**

La pauvreté, qui est la situation d'une personne dépourvue du minimum vital, se vit partout dans le monde mais à des degrés différents. Il semble exister un consensus selon lequel la microfinance peut contribuer à réduire ce fléau qui touche aussi bien les pays sous-développés ou en développement que les nouveaux pays industrialisés.

1.1.2.1 - **Concepts de microfinance dans les pays en développement**

Dans ces pays, il est reconnu que la complexité des contraintes imposées par la pauvreté et les inégalités ne font de la microfinance qu'un élément parmi d'autres approches qui visent la réduction de la pauvreté.

La microfinance participe à la libéralisation des contraintes financières qui permettra la réduction de la pauvreté en fournissant aux exclus du système classique des banques les adjuvants qui leur sont nécessaire pour satisfaire leurs besoins sur le court terme et développer des activités lucratives sur le long terme. Ainsi une politique de libéralisation des conditions financières permettrait aux banques et aux institutions financières d'être plus performantes et de mieux étendre leur portée. Du coup, le développement financier serait boosté par une croissance des IMF avec des taux d'intérêt abordables qui inciteraient les ménages à faire des emprunts et à développer des activités rentables.

Cependant McKinnon et Shaw (1973) stipulent que les pays en développement ne souffrent pas d'un manque de ressources financières mais de l'absence d'intermédiaires financiers efficaces. Par conséquent, les structures économiques et sociales peuvent être fondamentalement transformées pour réduire la pauvreté en prévoyant des services financiers adéquats et donnant beaucoup plus d'importance à la femme au sein de la société.

1.1.2.2 - **Microfinance en Économie Développée**

La microfinance a su prendre rapidement de l'ampleur et présente des objectifs peu similaires à ceux des institutions des pays en développement car elle diffère dans les modalités d'approches.

Les IMF des pays développés et des pays en développement présentent un « business model » très différent ; cela s'explique par le fait que contrairement à la population des pays développés une grande partie de la population n'a pas de contact avec les banques classiques.

En France par exemple, les institutions de microcrédits ont pour objectif d'insérer ou de réinsérer leurs clients dans le système bancaire classique lorsqu'ils traversent des moments difficiles. D'une manière générale, ces clients présentent des potentialités qui leur permettent de développer des activités rentables ; la plupart des financements sont destinés aux toutes petites entreprises (TPE) juste pour un démarrage, mais l'ensemble des transactions financières se feront avec les banques classiques.

Les pays développés présentent un réseau bancaire dense, c'est peut être la raison pour laquelle le développement de la microfinance dans les pays membres de l'union européenne n'a pas suivi la formidable expansion que l'on a pu constater dans d'autres pays du monde.

Selon Guichandut (2004), environ 2 millions de micro-entreprises sont créées par an au sein de l'UE mais 50 % d'entre elles ne survivront pas au-delà de 5 ans. Cela peut s'expliquer par un manque d'accompagnement de ces jeunes micro-entrepreneurs qui sont exposés à un milieu très concurrentiel.

La microfinance est destinée à réduire le chômage et le sous-emploi par le financement de microprojets. Elle cible les ménages et les chômeurs principalement ayant des capacités à gérer des microprojets. Par contre, dans les pays en développement, le microcrédit vise toutes les couches de la population, surtout les plus vulnérables.

Pour mieux illustrer cette comparaison, le tableau ci-après a été élaboré pour mettre en exergue les différences centrées sur l'économie et la clientèle.

Tableau 1 : Comparaison de la microfinance dans les pays en développement et développés

Dimension	Microfinance en économie en développement	Microfinance en économie Développée
Economie	Lutte contre la pauvreté et renforcement des conditions d'existence	Lutte contre le chômage
Clientèle	Ménages démunis et exclus du système formel des banques par défaut de garanties	Ménages et chômeurs ayant des capacités de gestion

1.2 - Relations entre les concepts

Dans cette sous-section, l'accent sera mis sur la finance informelle et les différentes approches mais aussi les types et modes de fonctionnement.

1.2.1 - La finance informelle et les différentes approches

Au cours des vingt dernières années, de nombreuses organisations actives se sont développées dans la microfinance. Le terme institution de microcrédit fait allusion à de nombreuses organisations diverses par leur taille, leur mode d'organisation et leur statut juridique, le plus souvent des ONG, des associations, des mutuelles d'épargne et de crédit, des coopératives d'épargne et de crédit, un ensemble très large censé être la traduction et la représentation d'une image fidèle du développement du secteur.

Suivant les pays, ces institutions sont réglementées et supervisées par les autorités monétaires. Il existe deux approches d'organisation dans l'activité du microcrédit qui sont caractérisées par une opposition accrue basée sur la méthode.

La première approche préconise le bien-être pour que les IMF ne soient pas détournées de leurs fonctions principales. Pour les précurseurs de cette approche, les IMF ne doivent pas chercher à maximiser leurs profits mais elles doivent mettre à la disposition des plus démunis du crédit et non de le rentabiliser. Cette thèse est défendue par Dunford, Woller, et Woodworth (1999). Les partisans de la deuxième approche estiment que les IMF ont atteint un certain niveau qui nécessite une augmentation et une solidification de leurs activités : d'où la recherche de leur pérennité financière. Cette thèse est défendue par Labie (2004), Murdugh (2000) et Woller (2002). La microfinance devient une arène dans laquelle plusieurs idées se confrontent, comme le montre le tableau ci-dessous.

Tableau 2 : L'opposition classique entre l'approche welfariste et l'approche institutionnaliste

	Vision welfariste	Vision institutionnaliste
Autosuffisance financière indispensable	NON	OUI
Portée sociale	Axée sur la minorité des plus pauvres	Axée sur la majorité des moins pauvres

Source : Christine, N. et Ayi, A. « L'autosuffisance des institutions de microfinance est-elle une nécessité ? » Contributions à un débat clef de l'économie financière, Humanisme et Entreprise, 2009/2 n° 292, p. 65-75.

1.2.1.1 - L'approche du « bien-être »

Elle est connue aussi sous l'appellation de crédit Dirigé, c'est-à-dire que l'offre de crédit est basée sur des subventions étatiques, sur des aides des bailleurs de fonds qui ne sont pas animés par la volonté de rentabiliser les fonds mais plutôt d'aider les pauvres à mener leurs propres activités.

Les taux d'intérêt servis dans ces types de financement sont d'un bas niveau par rapport à ceux servis sur le marché du crédit d'où une insuffisance qui leur a valu des reproches de la part des libéraux (Morduch, 1999) parce que le nombre de bénéficiaires sera faible si le taux de remboursement est faible et que le volume des aides n'augmente pas.

Ces programmes de financement mettaient les bénéficiaires dans une situation de dépendance totale, il fallait attendre que le crédit soit accessible pour y prétendre. De plus, les taux de recouvrement étaient trop faibles pour générer une croissance ; d'où les limites de ce système, qui a connu un échec un peu partout en Afrique, notamment dans le sud du Sahara. A cela s'ajoute, une désarticulation entre les sources de financement et le nombre de demandeurs qui augmente sans cesse.

1.2.1.2 - L'approche institutionnaliste

Elle a vu le jour au regard des limites notées sur l'approche du bien-être. Pour les partisans de cette démarche, l'augmentation de l'offre de crédit à elle seule ne suffit pas pour assurer la croissance économique et le développement. Ainsi, ce n'est pas le coût financier qui détermine son intérêt pour les petits exploitants mais c'est l'accessibilité du crédit à un plus grand éventail de la population, d'où une massification du microcrédit et la pérennisation des institutions de microfinance (Dhonte, 1994).

Les partisans de cette approche cherchent à installer un système d'intermédiation financière qui offre des services d'épargne et de crédit sur des bases pérennes (recouvrement des prêts, une bonne qualité de portefeuille à risque etc.) et commerciales (performance des institutions, élargissement des réseaux, etc.).

Le nombre de demandeurs potentiels augmente à un rythme plus accéléré que les sources de financement, par conséquent l'atteinte de la viabilité est d'une importance capitale.

Il n'existe pas d'accord sur les différentes approches de la microfinance, cependant nous notons plusieurs types.

1.2.2 - **Typologies et modes de fonctionnement des IMF**

Jacquier (1999) distingue trois types d'IMF : le modèle mutualiste, le modèle solidaire et le modèle mixte. En plus de ces trois modèles, subsiste un modèle le « self help group » que la littérature académique évoque rarement, et qui a été développé en Inde.

1.2.2.1 - **Le modèle mutualiste**

Il est basé sur le système des caisses de mutuel ; Il est aussi connu sous la dénomination de coopérative d'épargne et de crédit ou COOPEC. Il ne distribue de crédit qu'après plusieurs mois d'épargne. La mobilisation de l'épargne est donc considérée comme plus importante que l'octroi de crédit. Ce système mobilise ainsi un volume considérable de dépôts, le plus souvent pour des raisons de sécurité et de liquidité. En effet, un volume important de dépôt permet de répondre à une plus grande demande, ce qui élargit les activités et assure ainsi une indépendance financière vis-à-vis de l'extérieur.

L'objectif recherché est d'assurer à l'ensemble des membres des services financiers de qualité et à bon marché, tout en permettant à la structure de couvrir ses frais de fonctionnement.

Cependant, une des faiblesses relevée au niveau de ces systèmes est qu'il y a une accumulation considérable d'épargne et que seule une petite partie est utilisée pour l'octroi de crédit, si bien que ces institutions se trouvent parfois dans une situation de surliquidité ce qui les pousse à placer une bonne partie de l'épargne collectée au niveau du système bancaire, transférant ainsi les ressources des pauvres vers les plus riches (Jacquier, 1999).

1.2.2.2 - **Le modèle solidaire**

Il repose sur un groupe de personnes qui se portent garants (caution solidaire), le crédit est octroyé aux membres du groupe. Le non remboursement par un membre du groupe bloque l'accès à un nouveau crédit pour le reste du groupe.

Cette démarche a l'avantage de résoudre le problème de l'asymétrie d'information et permet d'atteindre des taux de recouvrement qui avoisinent les 100 %. L'expérience de la

Grameen Bank avec Mohamed Yunus, est basée sur le modèle du crédit solidaire, elle fut pionnière en la matière avec des taux de recouvrement du crédit dépassant les 90 %.

Toutefois, ce modèle a des limites car il ne peut pas fonctionner sans un processus de réunification des intérêts individuels et des intérêts collectifs d'un groupe et ainsi réduire l'asymétrie de l'information (Guérin, 2002).

Dans certaines régions où des problèmes de culture ou traditions ont toujours existé, ce modèle ne peut pas faire l'unanimité. C'est le cas des castes avec les intouchables (dalits) en Inde ; de plus son efficacité dépend de la taille du groupe.

L'épargne ne constitue pas un préalable à l'accès au crédit comme dans le modèle précédent, ce qui fait qu'il dépend des ressources extérieures pour le financement de projets.

Le système finance davantage des microcrédits à court terme que des crédits d'investissement à long terme. C'est pourquoi il ne peut pas apporter de solution aux secteurs nécessitant des investissements structurels. En outre, le système solidaire entraîne des coûts de transaction plus importants pour les emprunteurs.

1.2.2.3 - Le modèle mixte

Ce modèle synthétise les avantages des deux systèmes précédents afin de lutter efficacement contre la pauvreté. Il met l'accent sur quatre points décrits ci-après :

- La collecte de l'épargne permet de constituer des fonds pour faire face à l'activité de prêts et réduire la dépendance vis-à-vis des autres sources de financement ;
- La caution solidaire règle le problème de l'asymétrie d'information ;
- L'octroi de crédit non conditionné par l'épargne touche le maximum de pauvres ;
- L'appui des services techniques professionnels assure la promotion, le suivi et le contrôle des caisses.

1.2.2.4 - Le modèle Self Help Group

Le concept de self-help group est très ancien en Inde et a été popularisé à travers la philosophie gandhienne. Il s'agit de groupes de 15 à 20 femmes qui entreprennent des

activités communes et dont les économies serviront de prêt pour les membres participants (tontine).

Ces femmes se réunissent toutes les semaines pour débattre des divers sujets. Elles sont aidées en cela, la plupart du temps, par des ONG qui assurent leurs formations et l'animation du groupe. Les banques et les bailleurs de fonds leur octroient des crédits directement ou par l'intermédiaire des ONG (Guérin et Palier, 2005). L'avantage de ce système est qu'il réunit des membres volontaires et leur permet d'améliorer un système qui fonctionne déjà.

Le rôle joué par ces acteurs est une intermédiation sociale définie comme un processus consistant à investir à la fois dans le développement des ressources humaines, dans celui du capital institutionnel et ce dans le but d'accroître l'autonomie des groupes marginalisés, en les préparant à se confronter à une intermédiation financière formelle (Edgcomb et Barton, 1998).

Cependant, le rôle de ces intermédiaires peut être marchand ou non marchand. C'est dans ce contexte que les systèmes lien et parallèle sont développés. Pour Edgcomb et Barton (1998), le système lien implique une institution voire une ONG ou plus rarement une agence du gouvernement, alors que le système parallèle constitue une alternative face aux systèmes financiers formels.

Souvent mono-castes, ils réduisent une des limites évoquées dans le modèle caution solidaire. Les SHG ne peuvent prétendre à des crédits du secteur bancaire qu'après une période d'épargne d'environ 6 mois. Durant cette période, ces groupes doivent faire preuve entre autres de leur capacité à épargner régulièrement (Fouillet, 2006).

Dans ce groupe, l'avantage est de réduire l'asymétrie d'information et le remboursement est régulier ; ce qui avoisine le groupe de caution solidaire, parce que règne une relation de confiance sur laquelle s'établit le crédit et que les membres se connaissent ; de plus il y a un volume d'épargne déjà existant.

Section 2 : La microfinance : contexte de l'étude

2.1 - Historique et évolution de la microfinance

Elle est un outil qui a vu le jour pour secourir les ménages pauvres qui n'avaient pas accès aux sources de financement classique. La microfinance a des origines lointaines, difficiles à situer. Nous présenterons une revue de la littérature pour situer son apparition et faire l'état des lieux du secteur dans le monde en général et en particulier dans les BRICS et dans l'UEMOA.

2.1.1 - Historique de la microfinance

Ils sont plusieurs à croire que la microfinance a commencé avec le Professeur Mouhamed Yunus, fondateur de la Grameen Bank et directeur de la faculté des sciences économiques à l'Université de Chittagon. Il faut remonter au 16^e siècle pour parler de la microfinance où la première banque des pauvres fut fondée en 1618. En 1653, un financier italien du nom de Lorenzo Tonti, développa en France une nouvelle formule d'épargne sous la forme d'une association d'épargnants, qui donnera son nom à la tontine. Néanmoins, il convient d'expliquer que cette association était destinée à une clientèle de nantis et non de pauvres. A partir du 18^e siècle, certaines associations de bienfaisance spécialisées en crédit s'ouvrirent en Irlande. C'était des crédits sans intérêts destinés aux pauvres, ces associations utilisaient la méthodologie groupale (Blondeau, 2006).

Selon le rapport annuel de l'observatoire de la microfinance (2009), c'est en Allemagne que le mouvement mutualiste démarra notamment grâce à Friedrich Wilhelm Raiffeisen qui fonda en Rhénanie la première coopérative de crédit mutuel adaptée aux besoins des paysans.

Devant le succès grandissant, le mouvement s'est développé en Amérique particulièrement au Québec où un philanthrope catholique du nom d'Alphonse Desjardins créa en 1901 la première caisse populaire dans la ville de Lewis. Entre 1900 et 1920, un réseau de coopératives de crédit s'installa aussi bien dans les villes que dans les villages (Rapport annuel de l'observatoire de la microfinance, 2009). De plus, la création de la Grameen Bank en 1976 au Bangladesh par M. Yunus viendra confirmer l'évolution de la microfinance.

Il mérite de signaler que dans la plupart des pays en développement, particulièrement les pays africains, il y avait quelques formes de tontines qui se faisaient entre voisins. Etant

dans le besoin, les femmes s'organisaient à travers des cotisations hebdomadaires ou mensuelles sans l'aide d'une organisation. Ce système existe jusqu'à présent et a contribué à l'amélioration du bien-être des membres surtout en termes d'équipement (lits, salons, ustensiles, vaisselle, etc.) ou encore dans l'accomplissement d'un désir religieux qui est d'aller à la Mecque ou au Vatican. En Inde, ce système similaire a contribué au développement des SHG qui constituent aujourd'hui un acteur majeur du secteur de la microfinance.

En Afrique, l'étude sur le financement non bancaire qui a eu lieu à la fin des années 1980 a donné de l'importance à la microfinance. C'est une étude qui a porté sur les systèmes bancaires mutualistes et fut commanditée par la banque ouest africaine pour le développement (BOAD). L'analyse du concept de microcrédit est liée à l'enquête menée au Niger par l'USAID en 1986, puis au rapport sur le développement de la Banque Mondiale qui en 1989 consacra un chapitre au système financier informel. Soulignons aussi les études de l'OCDE publiées en 1991 et le programme de recherche sur les circuits parallèles par l'Agence Universitaire de la Francophonie (Lelart, 2002).

2.1.2 - **Evolution du secteur de la microfinance**

Depuis 2000, plus de 150 millions de personnes non bancables dans le monde ont accès à des services financiers comme l'épargne ou le microcrédit et plus de 10000 IMF dans le monde ont été créées (Boye, Hajdenberg, Poursat, 2009). Toutefois, nous constatons une mauvaise répartition des IMF à travers le monde. Ainsi, le continent asiatique est plus servi que les continents africain et américain.

Si la microfinance a pu avoir une place très importante dans le tissu économique du monde particulièrement dans l'UEMOA et dans les BRICS, c'est parce que de nombreux intervenants ont contribué à faire émerger des IMF à travers des projets de développement local pour appuyer les populations démunies. Entre 2010 et 2014, 700 millions de personnes étaient propriétaires d'un compte, réduisant ainsi le nombre de personnes n'ayant pas un compte dans un établissement financier.

Ce succès est dû en partie aux rôles joués par les institutions de microfinance dans les pays pauvres, dans les zones rurales et particulièrement chez les femmes. D'après les chiffres du MIX (2013), sur 1391 IMF, la clientèle et le volume de crédit ont atteint respectivement 105.5 millions et 95.1 milliards. D'après le CGAP (2014) :

- 81,5 milliards de prêts ont été octroyés au niveau mondial ;
- La plupart des IMF sont des coopératives, des mutuelles ou des ONG ; le marché est plus important en Inde avec 52 % de la clientèle mondiale. Il en est de même pour le nombre d'emprunteurs femmes qui est de 92 % et dont 80 % en milieu rural.

Si les pays développés ont mis plus de 100 ans pour solidifier leurs systèmes de financement mutualiste qui sont devenus par la suite de véritables empires financiers (cas du mouvement Desjardins), alors il est permis de penser que les IMF ont de beaux jours dans les pays de l'UEMOA et des BRICS.

Avec les objectifs du développement durable prônés par les nations unies en 2015, la microfinance doit répondre à l'appel pour éradiquer la pauvreté d'ici 2030 en facilitant aux pauvres l'accès aux services financiers.

2.2 - La microfinance dans l'UEMOA et dans les BRICS : présentation et émergence du secteur

2.2.1 - La microfinance dans l'UEMOA

2.2.1.1 - Présentation de l'UEMOA

L'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) est une organisation intergouvernementale qui regroupe huit (8) États d'Afrique Sub-saharienne faisant également partie de la Communauté Économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).

En 1993, le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo ont signé le traité de l'UEMOA à Dakar et celui-ci est entré en vigueur au premier janvier 1994. En 1997, la Guinée-Bissau a, elle aussi, signé le traité et a rejoint les premiers États membres. Il s'agit du seul pays non francophone. Le but premier de cette organisation intergouvernementale est de promouvoir l'intégration économique des pays membres par la mise en place des tarifs communs, la suppression de certaines taxes douanières, la mobilité des biens et des personnes et surtout la création d'une monnaie commune.

Si les objectifs de la CEDEAO sont par exemple d'atteindre l'autosuffisance collective et le maintien de la paix, l'UEMOA poursuit les objectifs suivants : une meilleure

compétitivité économique dans un marché ouvert et concurrentiel avec un environnement légal harmonisé, une convergence des performances et des politiques économiques, la création d'un marché commun, une coordination des politiques sectorielles et un cadre légal harmonisé, particulièrement au niveau fiscal⁷.

Le territoire de l'UEMOA s'étend sur plus de 3,5 millions de km² et compte près de 100 millions d'habitants soit un total qui représente un peu plus de 10 % de la population totale de l'Afrique Sub-saharienne.

2.2.1.2 - Émergence de la microfinance dans l'UEMOA

Le secteur financier de l'UEMOA a connu des difficultés dans les années 1980 notamment avec les effets de politiques d'ajustement structurel. Les banques d'État qui étaient les principales sources de financement avaient échoué à cause d'une hausse notoire des impayés. Les conséquences de cette situation ont entraîné un rationnement du crédit bancaire et un durcissement des conditions d'accès aux financements, ce qui a entraîné une exclusion financière d'une grande partie de la population locale ne disposant pas de garanties suffisantes ni de revenus périodiques durables.

Ce problème touchait principalement les pauvres, les populations rurales, les femmes, et les acteurs du secteur informel. Pour répondre à ce besoin, il était donc nécessaire de trouver des moyens de financement alternatifs au système bancaire classique. C'est pourquoi, il était devenu nécessaire pour les gouvernements et les agences de développement de promouvoir des structures alternatives répondant aux besoins financiers de cette population.

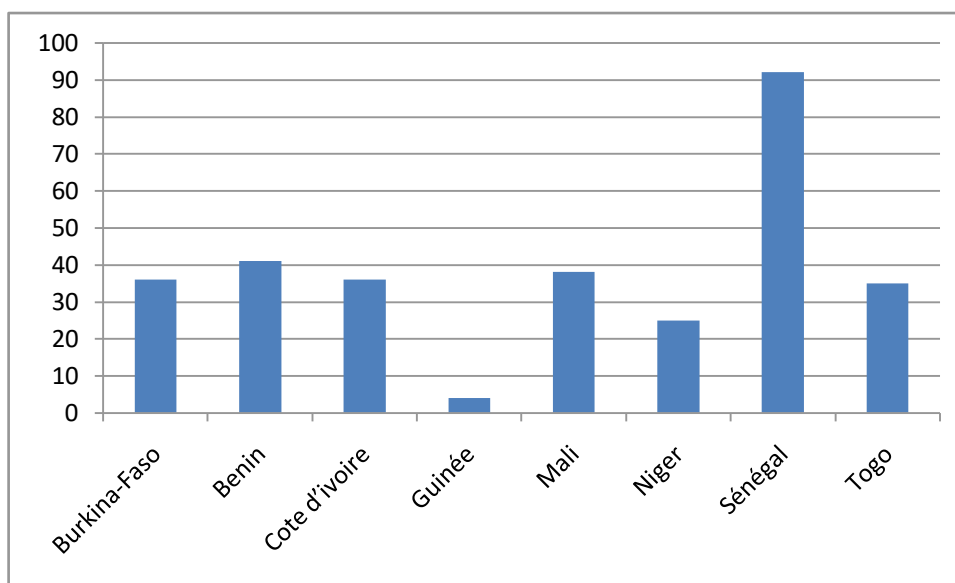
Ainsi vers les années 1990, la microfinance a réellement émergé. Les politiques de financement de proximité à travers la microfinance ont permis aux États et bailleurs de fonds de soutenir les politiques d'aide au développement. Pour la rentabilité financière et institutionnelle du secteur, les États ont souhaité promouvoir la création des systèmes financiers décentralisés (SFD), en adoptant au début des années 1990, une réglementation spécifique permettant à ceux-ci d'octroyer des crédits et de collecter l'épargne : c'est la loi PARMEC (Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Épargne et de Crédit).

⁷ <http://www.uemoa.int>

L'appellation système financier décentralisé ou SFD fait référence à une « institution dont l'objectif principal est d'offrir des services financiers à des personnes qui n'ont généralement pas accès aux services bancaires et établissements financiers tels que définies par la loi portant réglementation bancaire et habilitée aux termes de la présente loi à fournir ces prestations ».

En 2016 « *l'accès des populations aux services financiers offerts s'est élargi. Le nombre de bénéficiaires des prestations de ces institutions est ressorti à près de 15,7 millions à fin mars 2016 contre 13,8 millions à fin mars 2015. Les indicateurs d'intermédiation des SFD laissent apparaître une évolution relativement positive. Fin mars 2016, le montant des dépôts collectés s'est établi à près de 923,1 milliards de FCFA contre 816,0 milliards de FCFA une année auparavant, soit une hausse de 13,1 %. Par pays, les dépôts ont enregistré une hausse en Guinée-Bissau (+41,9 %), en Côte d'Ivoire (+24,3 %), au Bénin (+18,1 %), au Burkina Faso (+14,2 %), au Mali (+11,5 %), au Sénégal (+10,2 %), au Togo (+4,4 %) et au Niger (+2,8 %)* ». Le nombre d'IMF a évolué de manière différente dans les pays de l'UEMOA entre 1999 et 2014, comme le montre ce graphique ci dessous :

Graphique 1 : Accroissement du nombre d'IMF par pays entre 1999 et 2014 au sein de l'UEMOA



Source : A partir de nos données (MIX).

Le graphique montre bien que le Sénégal enregistre un nombre d'IMF plus important que les autres pays membre de l'UEMOA. Cela est dû à un environnement financier favorable et une stabilité politique. Les autres pays, à l'exception de la Guinée Bissau, présentent en moyenne le même nombre d'IMF. Le cas de la Guinée Bissau mérite une attention particulière. Le pays a fait face à des crises politiques, à des coups d'Etat entraînant un déplacement de la population, à un trafic de drogue important et donc à une situation économique défavorable qui n'attirait pas les bailleurs de fonds.

2.2.2 - La microfinance dans les BRICS

2.2.2.1- Présentation des BRICS

Jadis appelé les BRIC en 2009, ce groupe est devenu en 2011 avec l'adhésion de l'Afrique du Sud, les BRICS. Ce groupe est constitué des nouvelles puissances émergentes qui ont enregistré une forte croissance de leur économie avec une industrialisation de leurs systèmes productifs. Leurs poids sur le PIB mondial est de 27 % en 2011 et la population des BRICS avoisine 45 % de la population mondiale. Ces pays ont su s'insérer dans la hiérarchie économique pour y occuper une place centrale ; ils sont leaders dans certains secteurs d'après Trépant (2008). Il s'agit précisément du secteur de l'agriculture pour le Brésil, des services pour l'Inde et la Chine dans les produits manufacturiers et le textile. A cela s'ajoute le fait que

ces pays soient caractérisés par une population importante se traduit par une main d'œuvre bon marché qui attire beaucoup d'investissements étrangers.

Toutefois, une grande partie de la population reste dépourvue du minimum vital malgré l'industrialisation de ces pays, d'où la recherche de plusieurs solutions, notamment le développement des services de microcrédits.

La microfinance est apparue à des dates différentes dans ces pays. Bien que son objectif soit de réduire la pauvreté, elle est véhiculée différemment selon les pays. C'est dans ce contexte que des résultats distincts sont notés.

2.2.2.2 - Émergence de la microfinance dans les BRICS

La microfinance remonte vers le 17^{ème} siècle et est devenue populaire avec le fondateur de la banque des pauvres au Bangladesh et les initiatives des bailleurs de fonds. Beaucoup de pays notamment des puissances émergentes ont pris l'initiative d'exploiter ce nouvel outil pour trouver des solutions aux différents écueils que rencontre une couche de la population dans l'accès au financement. Il s'agit des BRICS, à l'exception de la Russie qui a toujours demeuré une grande puissance et les crises politiques auxquelles elle fait face ces dernières années ont impacté sur l'équilibre du pays et par conséquent sur les IMF.

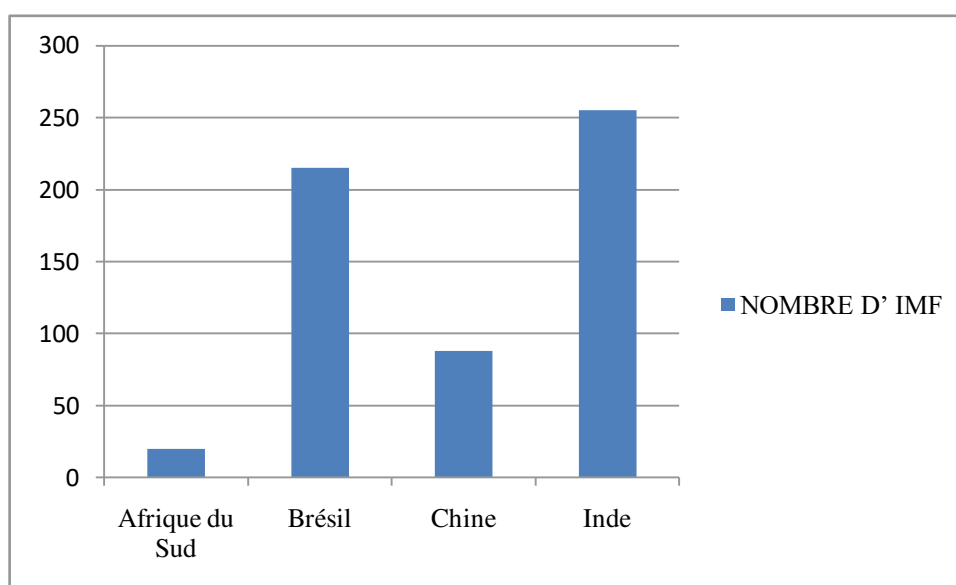
Le choix des BRICS se justifie par plusieurs raisons notamment par la présence de la pauvreté qui touche une très large partie de la population. Pour éviter des problèmes liés aux écarts notoires entre riches et pauvres, certains pays comme la Chine, l'Afrique du Sud et le Brésil ont initié des projets avec l'assistance de l'Etat et des banques classiques. Ce sont pourtant des pays à forte croissance, mais par défaut d'expérience en la matière, la microfinance ne s'est pas très bien développée malgré les efforts consentis. Contrairement à l'Inde, qui est à un stade plus avancé mais qui reste caractérisée par des dérives qui lui valent des critiques.

La microfinance permet de faciliter l'accès au financement aux plus démunis, elle doit nécessairement passer par une série de mesures et une politique destinée à promouvoir son installation. Cela doit passer par une étude bien précise des facteurs susceptibles d'influencer l'atteinte des objectifs et de proposer des solutions adaptées.

La microfinance a trouvé sa source dans les BRICS, dans les zones où les politiques financières ne sont pas présentes. Il y a un sentiment de privation d'une couche de la population aux services financiers offerts par les structures formelles.

Les IMF sont plus nombreuses en Inde, au Brésil, en Chine et en Afrique du Sud respectivement comme l'illustre le graphique ci-dessous :

Graphique 2 : Accroissement du nombre d'IMF par pays entre 1999 et 2014 au sein des BRICS



Source : Données collectées sur le MIX

2.2.2.2.1- La microfinance en Inde

Selon le CGAP (2015), une grande partie de la population vit avec moins de 2 dollars par jour dans un pays qui sera le plus peuplé au monde. La croissance de son secteur se traduit notamment par un nombre d'encours de prêts qui avoisine 70 milliards de dollars en 2009, entraînant un grand espoir. Selon Guérin et al. (2008), le secteur indien est resté pendant une longue période dans la silhouette du secteur bangladais, qui représente l'un des grands marchés mondiaux avec un nombre de clients potentiels de 320 millions environ (Guérin et al., 2008).

D'après Guérin et al. (2008), ce qui rapproche la microfinance de l'Inde par exemple est l'initiative de la société civile où l'intérêt des plus marginalisés a été défendu. Le secteur indien a enregistré un développement notable à la fois en termes d'actifs et d'emprunteurs. Les

IMF en Inde présentent une très grande liberté dans leurs choix, les IMF sont plus nombreuses et leurs impacts plus marqués.

L'Inde présente un environnement multiforme avec des acteurs qui sont par exemple les banques rurales et les SHG, ce qui entraîne une complexité dans la gestion et dans les mesures à prendre par l'État. Les self-help-group constituent un pilier incontestable qui a écrit les belles pages du secteur indien et ont permis le développement de plusieurs microprojets. Néanmoins le secteur reste caractérisé par des taches sombres qui lui ont valu plusieurs reproches.

Sur un focus publié sur le portail de la microfinance en 2011, un « Avis de tempête » ; « krach de la microfinance » ; « subprime indien », a été mis en exergue. La crise est causée par l'entrée en bourse réussie d'une grande IMF. Ceci a engendré des vagues de suicides mises en lumière par les médias parce que l'IMF appliquait des taux d'intérêt très élevé et les clients se retrouvaient dans une situation d'insolvabilité. Avec la théorie de la spirale entraînant une opinion dominante, cela s'est traduit par une colère et des critiques de la part de plusieurs acteurs, notamment la société civile.

Le secteur de la microfinance indien est caractérisé par un nombre important d'IMF guidées par une logique de rentabilité poussant cyniquement les protagonistes à s'endetter de plus en plus. Des stratégies en dents de scie ou de transferts sont notées (on emprunte ici pour rembourser ailleurs, entraînant des comptes débiteurs en continu). Des séries de mesures sont prises par l'État contraignant les IMF à baisser leurs taux d'intérêt et certaines ONG incitant les emprunteurs à ne pas rembourser leurs dettes, provoquant ainsi un développement des crédits en souffrance.

2.2.2.2.2 - La microfinance au Brésil

Le débat sur la microfinance a pris corps en 1995 avec les efforts du Comunidade Solidária qui a pour but de renforcer le poids de la société civile (OCDE, 2005). La microfinance est caractérisée durant ces dernières années par des résultats significatifs au Brésil, mais force est de constater qu'une grande partie de la population n'a toujours pas accès aux services financiers. Elle est moins marquée, comparée aux autres géants de la microfinance comme le Bangladesh ou la Bolivie. En 2010, les clients moyens d'une IMF sont de 2500 personnes avec un prêt moyen de 761 dollars sur une population de 198 millions

environ. L'environnement financier reste caractérisé par de faibles ratios, un coût d'intermédiation élevé, un environnement réglementaire contraignant. C'est dans ce contexte qu'une série de mesures a été prise par l'État, afin d'assurer une information parfaite en matière de crédit et faire face à une demande sociale (OCDE, 2005) du moment où l'amélioration de la qualité de l'offre facilite l'atteinte de la population cible et permet de pallier l'insuffisance du crédit qui est accaparé par une partie du secteur public.

La branche est encore à l'état embryonnaire avec la présence de quelques acteurs pour répondre à une demande de groupes vulnérables très importante. Pour développer le secteur financier brésilien, deux catégories d'IMF ont été créées avec la loi de 1999 dont les principaux acteurs sont les ONG et les SCM (sociétés de crédit aux micro-entrepreneurs). Ils se partagent 90 % des encours de prêts.

Pour l'OCDE (2005), « la poursuite du développement du secteur financier contribuera à la mise en œuvre du programme social du gouvernement, non seulement en permettant d'accélérer la croissance au cours des prochaines années, mais aussi en assurant une meilleure protection des groupes vulnérables aux chocs affectant les revenus ».

La microfinance au Brésil présente certaines similitudes avec les IMF chinoises, notamment la présence de l'État, à cela s'ajoute un environnement réglementaire contraignant et une taxation importante. Une législation sur le taux d'intérêt pratiqué a été créée afin de limiter leur augmentation (Fouillet et al., 2007).

A la différence de l'Inde, les SHG n'existent pas et le prêt individuel prime sur le prêt collectif. Ce qui constitue une limite du moment où les crédits collectifs ont toujours été en vogue, surtout lorsqu'ils sont dirigés vers des groupements de femmes.

2.2.2.3 - La microfinance en Chine

La Chine est l'une des puissances mondiales à se rendre compte aussi de l'importance de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté. Le centre international de Chine pour les échanges économiques et le PNUD ont décidé de lutter contre la pauvreté par le microcrédit en instaurant des IMF identiques au modèle du Gramen Bank.

Plusieurs acteurs interagissent dans le secteur du microcrédit, cependant l'Etat contrôle une grande partie et les taux d'intérêt à appliquer. Faisant partie des BRICS, la Chine a mis en

place durant ces dernières années des politiques d'ouverture visant à favoriser le développement du secteur et faire face à la pauvreté qui frappe environ 300 millions d'habitants. Le gouvernement a été réticent à son développement dans le but d'éviter l'essor de la classe ouvrière et des initiatives personnelles incontrôlées (Fouillet et Pairault, 2010).

Ce géant de l'Asie enregistrait lors de l'autorisation des activités de microcrédits en 2005 pas moins de 10 IMF, par la suite ce chiffre a évolué pour atteindre 1000 en 2009 et 4000 en 2011. De nos jours, beaucoup d'IMF existent en Chine, mais il faut signaler que ce nombre reste faible pour faire face à un souhait de financement, notamment dans les zones rurales où sont rassemblés les exploitants ruraux qui représentent une masse importante du secteur primaire. Une plateforme a été créée en 2008 pour faciliter la rencontre entre offreurs et demandeurs de capitaux amoindrissant ainsi les coûts de transaction. Ainsi, les IMF de la Chine ont octroyé, selon l'association, des institutions de microfinance 18 milliards de dollars en 2010 et 96.31 milliards en fin 2012, ce qui équivaut aux montants alloués par les banques de taille moyenne, de plus le nombre d'emplois créés est d'environ 53000. Les résultats sont sans doute prometteurs étant donné la grande disparité de la population chinoise.

2.2.2.4 - La microfinance en Afrique du Sud

L'avènement de la microfinance en Afrique du Sud est passé par des mécanismes visant à promouvoir les politiques sociales dans des zones défavorisées. Le chômage qui gangrène l'économie a provoqué une faible demande de crédit auprès des structures formelles classiques se traduisant de la part de ces dernières par une réorientation vers la clientèle dépourvue du minimum vital (Listre, 2004).

Le microcrédit est considéré comme une opportunité pour les couches défavorisées mais il est utilisé avec précaution surtout dans l'administration du taux d'intérêt. Il reste émaillé aussi par des risques d'insolvabilité et qui se traduisent en 2002 par un taux d'impayé de 44 % sur les 13,6 milliards de micro-prêts octroyés (ibid). Ce taux élevé d'impayé est source de panique, ce fut le cas en 2002 au sein de plusieurs organisations.

Pour y faire face, une charte du secteur financier a été mise en place, elle a pour but d'évaluer chaque année le respect des objectifs assignés. En outre, les autorités ont favorisé la proximité géographique avec la clientèle et l'installation de guichets permettant ainsi la

massification de l'offre de crédit (AFD, 2009). Ces initiatives sont destinées à restaurer l'égalité des chances et s'accompagnent de mesures pour évaluer la performance.

Le paysage du microcrédit est caractérisé par la présence des banques qui ouvrent des filiales spécialisées dans le microcrédit. La microfinance n'est pas totalement adoptée par l'environnement financier, elle n'est qu'à son début et confrontée à certaines difficultés. Dès lors, le contrôle étatique est très présent pour le respect des normes et la protection des acteurs (Bédécarrats, 2010).

Conclusion

Avec la pauvreté qui gagne du terrain dans le monde, différentes stratégies ont été adoptées pour essayer de réduire les inégalités entre riches et pauvres et le fossé grandissant entre exclus et inclus.

La microfinance est arrivée à un niveau où une vision rétrospective doit se faire avec un état des lieux sans complaisance pour voir les écueils à son développement. Elle est passée par plusieurs étapes et des résultats significatifs (positifs ou négatifs) ont été notés de part et d'autre. Cela est le fruit de plusieurs efforts conjugués avec la volonté des différentes parties prenantes de faire face aux nouvelles exigences des objectifs pour le développement durable.

A travers le microcrédit, plusieurs modèles ont alors été notés notamment le modèle mutualiste qui préconise l'épargne avant d'octroyer du crédit, le modèle solidaire qui prend la forme de la banque des pauvres de Yunus et qui procède par des crédits collectifs, le modèle mixte qui suit la forme mutualiste et solidaire, les SHG qui regroupent des personnes souvent des femmes de même classe sociale.

Les pays de l'UEMOA et les BRICS à l'exception de la Russie, ont opté pour le développement de ce système de financement décentralisé ou financement de proximité, qui favorise la création d'entrepreneurs locaux, le développement d'activités génératrices de revenus.

Ces deux régions géographiques occupent une place différente à travers leur poids économique, politique et stratégique dans le monde. Néanmoins, elles sont caractérisées par :

- Une forte présence de populations démunies exclues du système formel des banques par défaut de garanties : l'exclusion financière ;
- Une pauvreté très présente particulièrement dans les zones rurales et qui par conséquent plombe le secteur primaire ;
- La présence de la discrimination ;
- L'incapacité du secteur financier classique à couvrir toute la demande ;
- Le rationnement du crédit.

Il convient de retenir que l'essentiel des travaux consultés montrent que la microfinance a su jouer un rôle dans l'immense tâche de la réduction de la pauvreté.

Néanmoins, on ne peut omettre de signaler les dérives qu'elle a entraînées, notamment en Bolivie où la première crise a été enregistrée.

Il faut noter aussi que c'est un concept polysémique du point de vue de son approche, ce qui a entraîné de vifs débats au sein des chercheurs. Les uns mettent l'accent sur le volet social, c'est-à-dire l'intérêt des plus démunis, alors que les autres s'intéressent d'abord à la pérennité des IMF. Toutefois, il faut signaler les limites enregistrées notamment dans l'atteinte de la population cible, c'est dans ce contexte que beaucoup de stratégies ont été développées à travers différentes régions.

Il semble exister un accord autour de la définition : il s'agit d'un outil qui est mis à la disposition des populations à faible revenus pour développer des activités génératrices de revenus et améliorer leur bien-être.

La microfinance a progressé pour atteindre un certain niveau de développement. Nous assistons à un secteur en pleine croissance avec le développement de plusieurs gammes de produits surtout ceux qui sont en rapport avec les nouvelles technologies (transfert d'argent par exemple), les services de micro-assurance. Le secteur attire des acteurs du milieu bancaire et même certaines IMF de grande taille comme le CMS au Sénégal qui a intégré le système financier classique avec la BIMA O.

Elle s'est développée à des échelles différentes dans les différents pays des BRICS et dans l'UEMOA, mais l'objectif reste identique et les politiques adoptées sont de plus en plus nombreuses, afin d'accélérer leur maturité et l'éradication définitive de la pauvreté dans les zones reculées.

A travers le monde, la microfinance a su attirer l'attention. Ce succès impressionnant ne doit pas empêcher de voir les limites du secteur. En effet les IMF sont confrontées à d'énormes difficultés qui portent atteinte à leur performance et sont une entorse à leur développement.

Chapitre 2 : La Performance des IMF

Introduction

La microfinance a fait ses preuves en mettant sa capacité à fournir des services financiers à la disposition des exclus des systèmes classiques (CERISE, 2002). Elle a dépassé de loin la phase de démarrage et se situe à un niveau où elle doit faire l'objet d'une réflexion accrue.

Nous observons une multiplicité d'acteurs qui présentent des intérêts différents : parmi ces acteurs figurent les créanciers, les dirigeants, les bailleurs de fonds et l'État. Leur intervention entraîne différentes interactions ou comportements (conflit d'intérêt) pouvant constituer des obstacles pour le bon fonctionnement des IMF.

Les institutions de microfinance occupent une place importante dans le tissu financier des pays en développement et des nouveaux pays industrialisés. Ainsi une bonne organisation leur permettrait de mieux atteindre leurs cibles afin d'aboutir aux objectifs qui leur sont propres, à savoir toucher le maximum de personnes démunies tout en assurant une pérennité financière.

La recherche en microfinance s'articule autour de deux approches : la poursuite d'une mission sociale et l'atteinte de la viabilité financière (Rock, Otero, et Saltzman, 1998). La première approche consiste à réduire la pauvreté au sein d'une couche sociale vulnérable et dépourvue d'un certain pouvoir d'achat. La seconde approche s'intéresse à la pérennité financière afin de continuer de manière durable à jouer le rôle d'intermédiaire financier.

Plusieurs stratégies sont à mettre en place pour qu'elles puissent mener à bien leurs activités. Ces dernières nécessitent un cadre juridique, une stratégie adéquate et une organisation transparente, efficace pour tous les acteurs susceptibles d'influencer l'organisation (CERISE, 2002).

Les institutions de microfinance présentent plusieurs caractéristiques qui impactent leur fonctionnement ou leur système de gestion. Leur fonctionnement et leur particularité peuvent entraîner une complexification de leurs systèmes surtout en période de croissance (Perilleux, 2008).

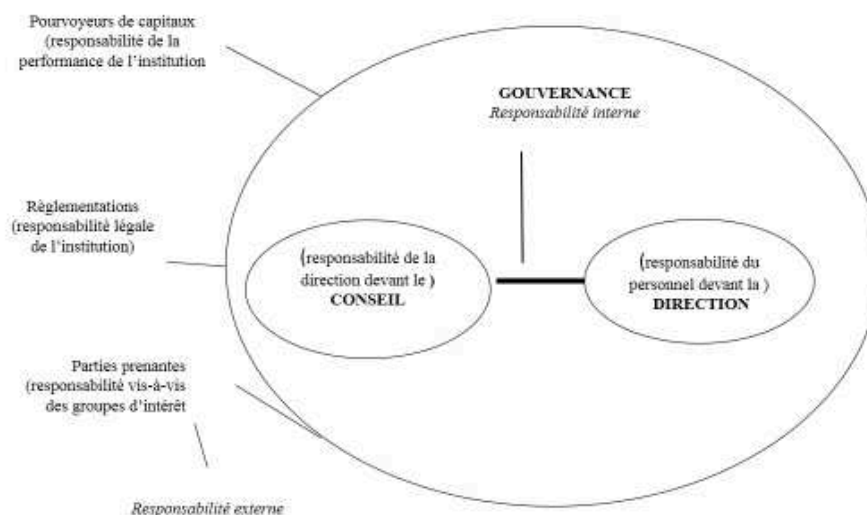
La croissance se caractérise par le développement de nouveaux produits financiers qui requièrent le recrutement de personnes ressources, porteuses de visions différentes de celles

des personnes historiques de l'institution. Il y a un risque de « bouton-up » : c'est-à-dire que l'information soit centrée à un niveau tel qu'elle n'est ni disponible, ni accessible à tous les acteurs. Les phénomènes de passagers clandestins sont parfois aussi notés, et ils se justifient par le fait que certains membres pensent être de simples téléspectateurs qui ne participent pas à la prise de décision (Desrochers et Fischer, 2005). De plus, les IMF ne sont pas à l'abri d'une crise dans la mesure où la maximisation du profit entraîne parfois le non-respect des procédures d'octroi se traduisant ainsi par des impayés voire des crédits en souffrance.

Les IMF doivent donc s'adapter à deux types d'environnements : l'environnement interne (microenvironnement) et l'environnement externe (macro-environnement). L'environnement interne comprend les dirigeants et le personnel. L'environnement externe regroupe quant à lui les bailleurs de fonds, les créanciers et l'État par exemple. Notons cependant qu'une mauvaise appréciation de ces deux environnements risque de porter préjudice à la pérennité des IMF.

Le schéma ci-dessous illustre l'environnement global des IMF :

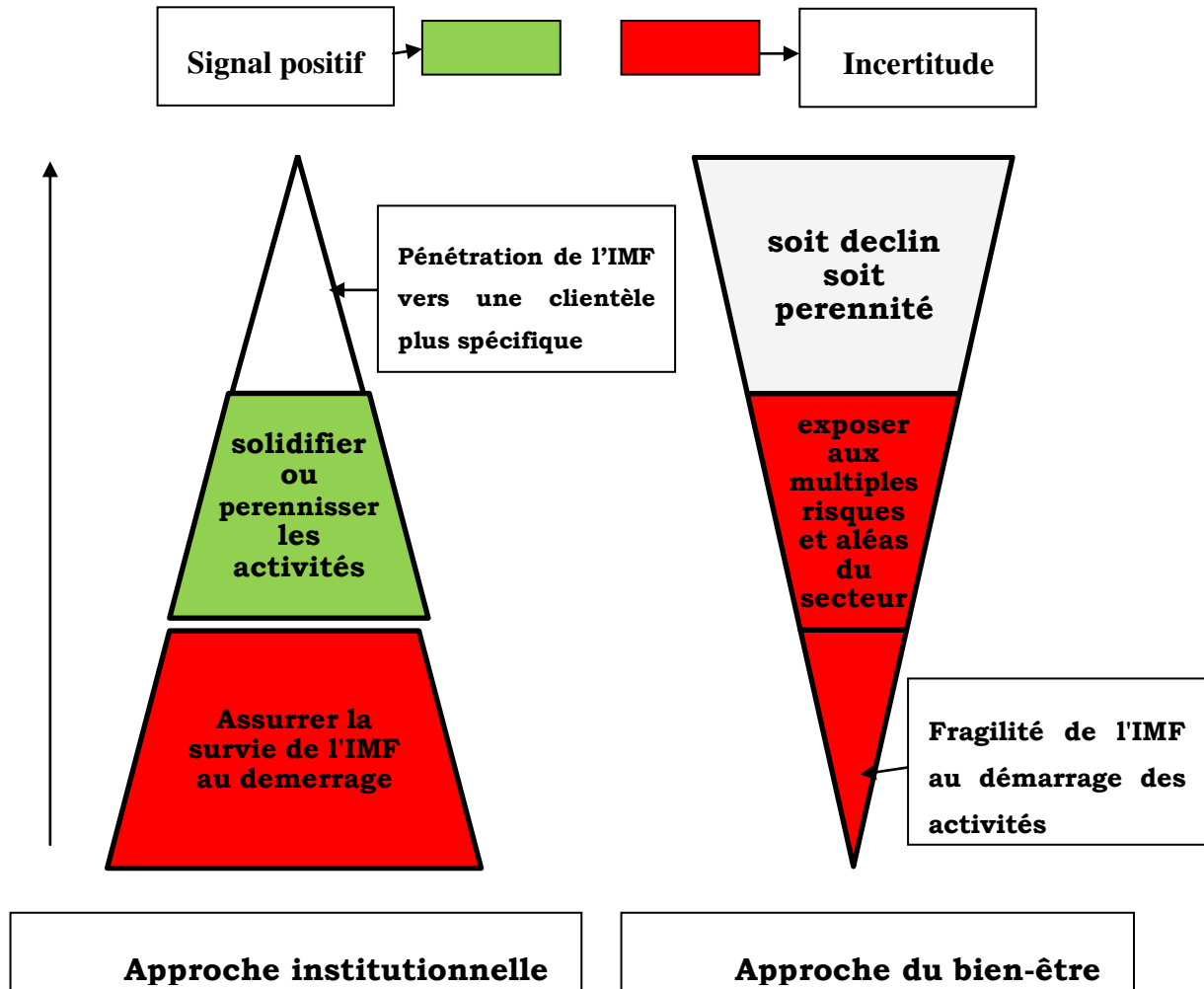
Figure 2 : Environnement des IMF



Source : Rock, Otero, Saltzman (1998)

Ces remarques, parmi beaucoup d'autres, rendent légitime la question des déterminants des performances des IMF dans un environnement où deux approches s'opposent avec des caractéristiques différentes comme l'explique la figure ci-dessous.

Figure 3 : Analyse des différentes approches



Cette figure met en exergue la différence entre l'approche par le bien-être et l'approche institutionnelle. La première peut être appréhendée sous l'angle d'une filière aléatoire, alors que l'approche institutionnaliste apparaît comme une filière progressiste.

Dans ce chapitre il s'agira de mettre en évidence les concepts de performances économiques, financières et sociales, les théories économiques mobilisées ainsi que l'ensemble des hypothèses de notre recherche.

Section 1 : Concept de performance

1.1 - Définition du concept de performance

En sciences de gestion, l'utilisation du mot performance remonte aux années 1979, c'est un sujet central en gestion et son étude est parfois compliquée par l'absence de données économiques (Gauzente, 2000). Selon Lebas et Weigenstein (1986), la performance est le pilier des systèmes d'organisation des entreprises, elle peut être analysée en termes d'objectifs ou de ressources.

De La Villarmois (2001), Kaplan et Norton (1992), Adair et Berguiga (2010), Germain et Trébucq (2004), Allouche et Laroche (2005), Honlonkou, Acclassato et Quenum (2006), Renaud et Berland (2010) se sont intéressés au concept avec des problématiques différentes.

Pour Renaud et Berland (2010), l'origine de ce mot remonte à la moitié du 19^e siècle dans la langue française. Il désignait alors les résultats obtenus par un cheval et le succès remporté dans la course.

Les sciences de gestion définissent la performance comme la mesure de la capacité à se repérer par rapport à des objectifs donnés (Gervais, 1994). Sa définition a évolué au 20^e siècle pour indiquer de façon chiffrée le rendement exceptionnel d'une machine (ibid.). Selon le dictionnaire français Larousse, la performance est le résultat enregistré dans une épreuve par un athlète ou un cheval ; un triomphe acquis par une équipe.

Pour Bourguignon (2000) la performance est « la réalisation des objectifs organisationnels, quelles que soient la nature et la variété de ces objectifs. Cette réalisation peut se comprendre au sens strict (résultat, aboutissement) ou au sens large du processus qui *mène au résultat (action)...*⁸ ». Selon le lexique de la finance, la performance est un terme utilisé pour qualifier le résultat obtenu lors d'un investissement.

A travers ces définitions, nous avançons que le concept de performance est un mot qui ne peut se définir que de manière positive et objective, c'est-à-dire comme étant le résultat

⁸ <http://www.trader-finance.fr/lexique-finance/definition-lettre-P/Performance.htm> (consulté le 20/03/2017)

obtenu suite aux efforts conjugués de plusieurs acteurs avec des moyens divers dans un domaine, sur une branche ou sur un segment d'activité.

La performance fait appel à des indicateurs qu'il conviendra d'utiliser afin de faciliter l'évaluation d'une entreprise. Cela dépend des moyens mis en place par les IMF, les objectifs fixés et les résultats enregistrés. A cet effet, le critère de performance dépend fortement de la manière dont les ressources (qu'elles soient des fonds propres, des fonds empruntés ou de l'actif économique de manière plus générale) sont utilisées pour parvenir à un résultat (Corhay et Mbangala, 2007).

Dans la littérature, deux travaux sont principalement évoqués, il s'agit de ceux de Lebas et Weigenstein en 1986 et Morin et al. en 1994. L'intérêt de ces travaux réside dans le fait que les premiers ont mené une étude au niveau académique alors que les suivants se sont focalisés sur le niveau pratique (De La Villarmois, 2001). Il existe une complémentarité de ces deux approches, différentes par leurs fondements et leurs démarches.

Pour Lebas et Weigenstein (1986), la performance désigne un construit et non un concept. Cela découle du fait que le construit n'est pas facile à expliquer, et que par conséquent une pluralité d'indicateurs sont développés comme le stipule Scott (1997) alors que le concept est facilement observable et quantifiable.

Selon Morin et al. (1994), il y a quatre grandes approches de la performance :

- Une approche économique ;
- Une approche sociale ;
- Une approche systémique ;
- Une approche politique.

La première se focalise sur les objectifs à atteindre, partagés par les dirigeants et fixés par les propriétaires. La seconde trouve sa source dans l'école des relations humaines et met l'accent sur la dimension humaine. La troisième met le point sur la capacité de l'organisation, son efficacité organisationnelle et enfin la dernière se focalise sur une critique des approches

précédentes et s'intéresse à la conception personnelle⁹ que l'individu a du concept de performance.

De La Villarmois (2001), avec une méthode Delphi¹⁰ a permis d'identifier 4 dimensions de la performance qui sont sociale, économique, politique et systémique, comme développé par Morin et al. (1994).

Le tableau ci-après met s'intéresse au concept de performance et les dimensions pour la mesurer.

Tableau1 : Les conceptions de la performance et les dimensions de mesure

Définition de la performance	Cadre théorique sous-jacent	Dimensions à mesurer
Degré d'atteinte des objectifs	-Relation économique -Relation humaine	-économiques et financières -humaines
Capacité d'acquisition des ressources	-Systémique contingence	-adaptation à l'environnement -efficacité complémentarité
Satisfaction de groupes variés	-politique	autant de dimensions que d'acteurs concernés

Source : Claire GAUZENTE (2000), « Mesurer la performance des entreprises en l'absence d'indicateurs objectifs : quelle validité ? Analyse de la pertinence de certains indicateurs », Finance Contrôle Stratégie – Volume 3, Numéro 2, juin 2000, p. 145 - 165

⁹ En guise d'exemple, on peut citer le cas de la firme japonaise où les salariés jouent un rôle important dans la gestion de l'organisation. Ce qui leur a valu un grand succès dans l'histoire économique. Le courant du sensmaking ou le modèle de la poubelle sont de parfaites illustrations

¹⁰ C'est une technique qui consiste à faire des études de marché sur la base d'enquête. A partir d'interviews de personnes considérées comme des experts en la matière.

1.2 - Définition des concepts de performance économique versus performance financière

Il faut reconnaître que l'objectif économique ou financier a toujours été un objectif plus important que l'objectif social dans la plupart des organisations de microcrédits. La performance économique met l'accent sur la capacité des IMF à générer un résultat suffisant à la rémunération de l'actif économique (capitaux propres et dettes financière) alors que la performance financière s'intéresse à la rémunération des fonds propres.

Jegourel (2008) définit la performance économique ou financière comme la capacité d'une IMF à reporter sur ses clients le coût financier réel des services proposés. La performance économique ou financière se définit comme une rentabilité voire une pérennité des activités qui permettront aux IMF de faire face à une demande plus en plus importante (Nzongang et al., 2012).

Ndiaye (2009) définit la performance financière ou économique comme la capacité d'une IMF à assurer sans subvention implicite ou explicite, une autonomie financière durable. Le développement d'une institution vers la performance comporte trois phases (Otero et Drake, 1992)¹¹:

- Démonstration de la possibilité à prêter aux pauvres ;
- Flexibilité des modalités de fonctionnement ;
- Développement opérationnel lié à l'expression, par l'interrogation de la structure par rapport à sa fonction et au statut d'intermédiaire financier.

Boyes et al. (2006) définissent la performance financière comme l'atteinte d'une solidité financière et de pouvoir financer la croissance par soi-même. La performance financière ou économique est pour une IMF ce qu'est la « fondation pour une maison ». Elle peut être définie encore comme la capacité de l'IMF à couvrir par ses produits, l'ensemble de ses charges et constituer des réserves pouvant, au besoin, servir d'amortisseurs des impayés (Wonou, 2002).

Elle peut être appréhendée sous deux angles :

¹¹Cité par Fofana S. K., Portée et limites de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté : Cas du Bénin, Mémoire professionnel.

- Du côté du prêteur, tous ses coûts sont entièrement couverts par les produits ;
- Du côté des entrepreneurs, la performance signifie que la rentabilité tirée de l'investissement du prêt est suffisamment supérieure au remboursement et génère même des ressources supplémentaires pour faire face à d'autres activités.

Yaron (1992) définit la performance comme étant le rendement du capital divisé par les dépenses de fonctionnement et les dépenses financières, ces dernières prennent en compte certains coûts associés à l'inflation. La performance financière ou économique est une situation dans laquelle l'IMF atteint un équilibre financier avec lequel elle peut s'assurer un autofinancement et faire face à ses engagements. Elle dépend dans une large mesure des remboursements qui conditionnent la reconstitution des fonds alloués par les IMF et la capacité à faire face à la demande.

La logique commerciale des IMF a toujours fait l'objet d'une attention particulièrement avec le scandale financier provoqué par l'entrée en bourse d'une IMF mexicaine, le Compartamos, en 2007. Cette opération s'est accompagnée d'un succès financier avec un volume de transaction douze fois supérieur à la normale entraînant ainsi de vives critiques de la part des médias et de certains acteurs du secteur parce que l'IMF appliquait un taux d'intérêt annuel supérieur à 100 % (Rosenberg, 2008) ; (Adams, 2008).

Les taux d'intérêt appliqués dans les IMF sont très élevés ; cela est expliqué selon les professionnels du secteur par les risques encourus du fait que les clients ne présentent pas toujours une certaine solvabilité. Il faut signaler que ce taux, qui est plafonné environ à 27 % dans les pays de l'UEMOA, est largement dépassé, le calcul des échelles d'intérêts montre en effet que le taux d'intérêt réel est très élevé. Sous ce rapport une réglementation stricte doit être adoptée lorsque les IMF pratiquent des taux usuraires. Elles augmentent les charges financières dans l'octroi d'un prêt impactant ainsi le taux d'intérêt réel, ce qui leur permet de passer outre les réglementations sur le taux d'intérêt.

Il convient d'indiquer que les réglementations comptables dépendent des modes de financement des IMF. Celles qui se financent sur le marché international sont soumises à une réglementation internationale contrairement aux IMF qui se limitent à leur marché national et sont alors soumises à une réglementation nationale (Bédécarrats et Marconi, 2009). Elles sont

cependant confrontées à un besoin de financement nécessitant un volume d'offre de fonds prêtables important pour faire face à la croissance.

Face à la croissance de leurs activités, les subventions ne peuvent plus être la seule source de financement, c'est ainsi que les IMF font appel à l'épargne des ménages. Ce volume d'épargne permet d'accroître l'offre de fonds prêtables et par conséquent les encours de crédit qui génèrent des intérêts, augmentant ainsi les ressources.

Beaucoup de pratiques sont élaborées particulièrement en analyse financière avec Morduch (2000) pour faire face à la rareté des sources de financement. Le volume d'épargne et les fonds propres sont la seule source de financement que l'IMF peut utiliser de manière autonome (Nzongang et al., 2012) : **c'est le principe de prudence.**

Pour servir ses clients durablement, une IMF doit se doter des moyens d'assurer sa propre continuité c'est-à-dire s'assurer des fonds propres pour faire face à ses engagements. Deux tendances se sont développées, pour donner naissance à un concept qui est le VIM (véhicule d'investissement de la microfinance), il s'agit de l'importance de l'épargne et des fonds obtenus par les IMF (Lapie et Urgeghe, 2011). Ces fonds connus sous le nom fonds de placement éthique ou solidaire, regroupés sous l'appellation d'investissement socialement responsable, se sont développés aux EU. Il s'agit des financements d'actif comme la participation au capital. Ce mode de financement est destiné à favoriser l'autonomie des IMF, voire leurs performances.

Ces opinions diverses sur les différents facteurs capables d'influencer la performance viennent justifier l'importance de son étude, particulièrement dans les pays en développement et des nouveaux pays industrialisés, à l'heure actuelle de l'évolution du secteur du microcrédit.

1.3 - Définition de concept de performance sociale

« Adaptée aux besoins des publics qu'elle cible, la microfinance est une finance « à petite échelle » qui a profondément modifié le « regard financier » porté sur la pauvreté » (Jegourel, 2008).

La microfinance est devenue en vogue dans les années 1990 avec les politiques de libéralisation financière pour faire face à un besoin social croissant. L'impact social des activités des entreprises est de plus en plus intégré dans la gestion, il se traduit par le concept

de RSE qui est un outil destiné à améliorer la performance sociale de l'entreprise (Capron et Quairel, 2007).

Pour le CGAP¹² (2015), « Une assise financière saine et un bon rendement sont d'importants indicateurs de réussite, mais la performance sociale constitue un autre critère *d'évaluation de plus en plus significatif pour de nombreuses institutions. Les institutions ...* évaluent simultanément leur performance financière et leur performance sociale afin de s'assurer qu'elles ne génèrent pas seulement des bénéfices mais aussi des retombées positives sur la vie de leurs clients ».

Un dualisme est noté au sein du secteur : les uns s'intéressent à la dimension sociale et les autres à la dimension financière. Pour rappel ces deux objectifs ont fait l'objet de débats accrus entre les tenants de l'approche du bien-être et de l'approche institutionnaliste. Dans ce contexte notre analyse nous permet de dire que cette opposition semble provenir de la discordance sur le rôle de l'entreprise. D'un côté, il y a ceux qui se penchent sur la responsabilité sociale de l'entreprise notamment Bowen (1953) qui stipule que les dirigeants doivent prendre des jugements en lien avec les actions de l'entreprise, dans notre cas il s'agit de cibler les pauvres et Carrol (1979) qui développe les concepts de responsabilité économique, juridique, éthique, et discrétionnaire. D'autres comme Friedman (1971) pensent que la vocation de l'entreprise n'est que de produire de la richesse et non de s'intéresser à des actes sociaux.

La notion de performance est plus globale si elle prend en compte la dimension sociale. Sous ce rapport, la vision selon laquelle l'entreprise est considérée comme une organisation dont le but est de maximiser la rente créée est dépassée. La nouvelle vision de l'entreprise prend ainsi en compte l'impact des activités de l'entreprise sur le bien-être de la population.

La performance sociale est appréhendée par rapport à l'amélioration des conditions de vie des clients et de l'étendue de leurs activités. Elle a été définie par le CGAP et le SPTF comme : « la traduction effective dans la pratique des objectifs sociaux d'une institution, conformément aux valeurs sociales reconnues : ces objectifs sont notamment de servir durablement un nombre croissant de pauvres et d'exclus, d'améliorer la qualité et

¹²[https://www.micro-financegateway.org/fr/sujets/performance-financi %C3 % A8re](https://www.micro-financegateway.org/fr/sujets/performance-financi%C3%A8re) (consulté le 25/04/2018)

l'adéquation des services financiers, d'améliorer la situation économique et sociale des clients et de garantir la responsabilité sociale envers les clients, les employés, la communauté servie et l'environnement ».

La performance sociale est la transposition réelle de la mission d'une IMF à la pratique, il s'agit entre autres :

- D'atteindre des clients plus démunis et exclus ;
- D'améliorer les vies des clients et de leurs familles.

La performance sociale peut se définir comme la capacité à mettre à la disposition des pauvres des services financiers adaptés à leurs besoins et qui leur permettent de développer des activités génératrices de revenus. Elle est encore appréhendée comme : « le processus à travers lequel on crée un impact. Elle inclut l'analyse des objectifs déclarés d'une institution, les résultats et produits, le succès en réalisant des changements positifs dans les vies des clients¹³ ».

Selon Mess (2015), « la performance sociale contribue donc au développement (ce qu'on traduit par « do good »). Au-delà de cette vocation de faire du bien, les IMF doivent aussi veiller à prendre en charge leur responsabilité sociale, c'est-à-dire à ne pas « faire de mal » (« do no harm »). Cette responsabilité sociale s'exerce vis-à-vis des clients (éviter de leur nuire ; proposer des services adaptés et transparents), vis-à-vis des employés (respect des normes sociales et travail décent) et vis-à-vis de l'environnement ».

Toutefois, il convient de signaler que la nouvelle voie qui se dessine pour les IMF entraîne des craintes dans l'atteinte de la mission sociale. L'entrée des investisseurs privés mus par un désir de maximisation des fonds investis peut provoquer un détournement d'objectif. Cela est d'autant plus plausible que ces fonds dépassent ceux investis par les donateurs ou par les gouvernements. De plus, la microfinance ne touche pas les populations cibles mais les moins pauvres.

D'après le cabinet Evalua on parle de performance sociale lorsque « sur la base d'intérêts communs reconnus (convergence d'intérêts), l'IMF arrive à établir des conventions,

¹³<http://www.themix.org/standards/social-performance> (consulté le 25/04/2017)

à accepter des compromis, à construire des complémentarités avec les acteurs qui interagissent dans son environnement (autorités, organisations professionnelles, bénéficiaires) et se fait reconnaître comme un acteur au service des secteurs populaires locaux dans son environnement social, culturel, législatif et politique ».

L'organisation fonctionne comme une chaîne avec des maillons, et de ce fait la performance se définit comme le cumul des résultats obtenus à chaque maillon de cette chaîne. Elle est appréhendée en termes d'impact, c'est-à-dire des changements entraînés chez le bénéficiaire ou le client de l'institution. Elle est aussi définie comme l'impact de l'institution sur les vies sociales de ses clients (ibid).

Selon le Collectif des acteurs français pour l'année du microcrédit (2005), « la performance sociale concerne les intentions, les actions et les mesures correctives mises en œuvre par l'IMF pour atteindre les objectifs sociaux qu'elle s'est donnée, c'est-à-dire l'ensemble des produits et services proposés par l'IMF depuis leur conception jusqu'à la délivrance des prestations ».

La performance sociale était corrélée avec le ciblage des pauvres, ce qui représente une vision dite minimaliste de la performance sociale, dans la mesure où elle requiert beaucoup plus. C'est dans ce contexte, que Lapenu et al. (2004) ont distingué deux approches pour apprécier la performance sociale :

- La première centrée sur le client et l'impact de l'institution ;
- La deuxième approche centrée sur l'institution et l'analyse des procédures pour réaliser les objectifs sociaux.

Face à l'importance de la performance sociale pour les IMF, certaines initiatives, destinées à orienter les pratiques des acteurs impliqués apparaissent dans le monde. Ces pratiques consistent à élaborer des outils permettant d'évaluer le ciblage des pauvres (Hatch, 2002), (Zeller, 2004). Cela est sans doute à l'origine de la création du SPTF¹⁴ (social

¹⁴ C'est un groupe de réflexion à l'échelle mondiale qui a été créé et composé de plus de 1500 professionnels afin de d'élaborer de bonne pratique, de normes pour une bonne gestion de la performance sociale des IMF.

performance task force) en 2005 avec les actions conjointes du CGAP, de la fondation Argidius et Ford. A cet effet, une liste d'indicateurs sociaux sont produits et intégrés dans la plateforme du MIX market, principal acteur en matière de reporting microfinance.

Dans le cadre de notre travail, nous allons opter pour un modèle semblable à l'approche centrée sur le client et sur l'institution. Il consiste à voir quelles sont les variables qui impactent la performance sociale et la réduction de la pauvreté.

La performance étant un concept ouvert, objet de discussions passionnées, différents points de vue existent et sont fonction de la vision de l'IMF. Ce concept requiert donc une grande attention, que ce soit dans la pratique ou au niveau théorique.

Section 2 : Différentes approches théoriques mobilisées

Il s'agit de l'approche mettant l'accent sur la création de richesses au profit des actionnaires, des parties prenantes d'une part et, d'autre part, de l'approche prenant en compte d'autres aspects notamment la connaissance.

2.1 - L'axe traditionnel de la création de valeur issue des théories contractuelles

Deux visions se dessinent, la première met l'accent sur la relation entre dirigeants et actionnaires et la seconde se focalise sur toutes les parties prenantes :

2.1.1 - Vision actionnariale :

2.1.1.1 - La Théorie de l'agence :

Pour parler de théorie d'agence, il faut remonter à l'analyse de Berle et Means en 1932. L'article de Jensen et Meckling en 1976 sur la gouvernance des organisations a aussi été déterminant. « *Nous définissons une relation d'agence comme un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) engagent une autre personne (l'agent) pour exécuter en son nom une tâche quelconque qui implique une délégation d'un certain pouvoir de décision à l'agent* » Jensen et Meckling (1976).

Les relations d'agence peuvent entraîner des asymétries d'information entre mandant et mandataire. Il peut naître d'une relation d'agence des conflits d'intérêts qui entraînent des pertes de valeurs d'où l'importance des mécanismes organisationnels pour mettre fin aux risques précontractuels et post-contractuels tels que la sélection naturelle et le hasard moral.

Cependant, il faut faire la différence entre la théorie positive de l'agence et la théorie normative de l'agence. La première repose sur la création d'une théorie du comportement des organisations qui s'inspire de la rationalité des managers et remonte environ aux années 70 à l'université de Rochester. Elle se base sur des règles de jeux organisationnels capables de contraindre le dirigeant et améliorer la performance. De plus, la théorie positive de l'agence met en évidence l'architecture organisationnelle (centralisation ou décentralisation, système de récompense et de sanction) alors que la théorie normative se focalise sur le partage optimal du risque entre le principal et l'agent.

2.1.1.2 - La Théorie des contrats incomplets :

Son père fondateur est O. Hart, c'est une théorie issue de celle des droits de propriété. L'auteur parle d'incomplétude des contrats dans son article intitulé « incomplete contracts and the theory of the firm » en 1988. Ses propos reposent sur l'idée selon laquelle les agents ne peuvent pas continuellement anticiper les obligations liées à la nature des contrats parce que toutes les caractéristiques ne sont pas précisées et que les agents peuvent disposer d'un pouvoir de négociation qui est dû à un nouveau contexte inattendu.

Un contrat est incomplet lorsque toutes les dimensions ne sont pas prises en compte dans l'exécution du contrat initial. C'est dans ce contexte que pour Hart (1990), un contrat est incomplet « *parce qu'un juge ne peut pas vérifier les variables ou clauses contractuelles que les agents souhaitent inclure* ».

Il est difficile de cerner tous les attributs d'un contrat, et par conséquent des comportements opportunistes peuvent subvenir de la part de l'un des cocontractants, entraînant parfois des redéfinitions des clauses ; d'où l'importance du concept central de contrat incomplet. Cependant, il faut reconnaître une similarité avec la théorie de coûts de transaction de Williamson notamment sur le terme d'incertitude. A la différence de Hart, Williamson met l'accent sur l'importance de la hiérarchie et la gouvernance pour faire face aux différentes éventualités.

2.1.1.3 - La Théorie de l'enracinement :

La théorie de l'enracinement explique le fait que beaucoup de dirigeants dans les sociétés aient tendance à mettre en place différentes stratégies afin de protéger leur statut au sein de l'entreprise. Ce champ d'analyse a été mis en évidence par Shleifer et Vishny en 1989.

Pour éviter d'être évincés au sein de l'entreprise, certains dirigeants ont tendance à faire des investissements idiosyncratiques ou spécifiques à leur présence. Les dirigeants peuvent ainsi développer une stratégie qui les rend essentiels au bon fonctionnement de l'entreprise ou qui entraînera des pertes en cas de remplacement. Finet et al. (2008) différencient l'enracinement positif qui est dans l'intérêt de l'organisation et l'enracinement négatif qui va en l'encontre du bien-être de l'organisation.

2.1.1.4 - La théorie des coûts de transaction

Avant de parler de Williamson, il est nécessaire de se focaliser sur la question de l'existence de la firme développée par Coase, qui fut l'un des pionniers à trancher sur le débat entre les coordinations par la firme et le marché, en 1937. Il définit la firme comme un mode de coordination alternatif au marché à partir du moment où la coordination par le marché entraîne des coûts de transactions (coûts de recherche d'information ou de négociation des contrats par exemple).

Williamson prolonge les travaux de Coase et parle de transaction lorsqu'un « bien ou un service est transféré par l'intermédiaire d'une interface technologiquement séparable ». Les coûts de transactions se définissent comme les coûts de fonctionnement de la société ou encore ce qui affecte la performance relativement à l'allocation des ressources dans l'activité de production.

Dans la théorie des coûts de transaction, Williamson insiste particulièrement sur les hypothèses de la rationalité limitée et l'opportunisme des agents. Mais aussi sur les caractères spécifiques d'une transaction que sont la spécificité des actifs, l'incertitude, la fréquence de la transaction et les autres dimensions.

Sur la base de ces critères trois types de gouvernances ont été dégagés : gouvernances internes si les transactions sont très spécifiques, hybrides si les transactions ne sont ni spécifiques ni faciles à élaborer, enfin externes si les transactions ne sont pas spécifiques, ni incertaines.

2.1.1.5 - La rationalité limitée de Simon

L'idée de Simon a toujours reposé sur la manière dont les êtres humains doués de raison prennent leurs propres décisions. Il distingue plusieurs types de rationalité dans son ouvrage de 1947 dans lequel il évoque les rationalités objective, subjective, consciente et intentionnelle.

D'après Simon la rationalité est objective si le comportement de la personne est corrélé avec les attentes d'une situation donnée et elle est subjective si le comportement de la personne maximise sa satisfaction. Elle est consciente si les fins correspondent aux moyens, et elle est intentionnelle si les actes sont faits délibérément.

Selon Parthenay (2008) « la rationalité limitée est la clef de voûte *de l'œuvre de Simon* » dans la mesure où les individus commettent des erreurs dans leurs appréciations et parfois n'arrivent pas à atteindre leurs objectifs préétablis.

2.1.1.6 - La théorie des droits de propriété

Elle renvoie à l'œuvre d'Harold Demsetz et porte sur les trois premiers articles qu'il a publiés en 1964 ; 1966 ; 1967 (Papillon, 2008). C'est une théorie qui met l'accent sur les formes de propriété et appréhende l'organisation comme agencement de droits de propriété.

La propriété peut se définir comme un ensemble de droits dont l'on dispose sur un bien. Dans le cadre d'une organisation, il implique des transferts, une création ou encore une répartition de droits de propriété. Ce dernier est défini dans la littérature comme un « droit *socialement validé à choisir les usages d'un bien économique* ». Dans le choix du transfert qui sera effectué, il sera important de signaler que l'allocation des droits décisionnels ne sera utile que si les agents utilisent des ressources sur lesquelles portent les droits.

Charreaux et Pitol-Belin, dans leurs écrits sur la théorie des organisations, considèrent que la théorie des droits de propriété a pour but de comprendre la manière dont fonctionnent les organisations. Toutefois les droits de propriété sont régis par des règles juridiques qui confèrent certains attributs dans l'allocation des ressources ou des droits décisionnels, il y a :

- L'usus : droit d'utiliser la ressource, de la consommer, de la détruire ;
- Le fructus : droit de l'exploiter économiquement et d'en tirer profit ;
- L'abusus : droit de céder définitivement la ressource à une tierce personne.

2.1.2 - Vision partenariale : La théorie des parties prenantes

La théorie des parties prenantes a pris de l'ampleur avec la publication de Freeman en 1984 intitulé « Strategic Management : A Stakeholder Approach » mais son origine remonte aux années 1930 (Mercier et Guinn-Milliot, 2003). L'objectif de cette théorie est de dépasser la vision actionnariale de la firme et de refonder une nouvelle théorie obligeant les dirigeants à étendre leurs responsabilités à d'autres personnes.

Pour Freeman (1984) « *une partie prenante dans l'organisation est tout groupe d'individus ou tout individu qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels* ».

Clarkson (1995) parle de partie prenante involontaire et de partie prenante volontaire. D'après l'auteur, « *les parties prenantes volontaires supportent une certaine forme de risque dans la mesure où elles ont investi une forme de capital – humain ou financier – quelque chose de valeur dans l'entreprise. Les parties prenantes involontaires sont placées en situation de vulnérabilité du fait des activités de l'entreprise* ».

Le rôle du dirigeant est dans ce contexte de rapprocher les intérêts parfois contradictoires des acteurs en relation, tels que les dirigeants, les employés, les actionnaires, les fournisseurs.

Cependant, il faut noter que la théorie des parties prenantes demeure incomplète. Elle est marquée par des écueils dans certains concepts et signalée par certain auteur tel que Mercier (2001) qui souligne le problème de l'identité des acteurs dès lors qu'une personne peut être en même temps actionnaire et employé.

2.2 - L'axe de la création de valeur issue de la vision cognitive

2.2.1 - La théorie évolutionniste

L'ouvrage de Nelson et Winter, *An Evolutionary Theory of Economic Change* (1982) est considéré dans la littérature comme le pilier de ce courant de pensée. Cette théorie a pour but de mettre en exergue les évolutions affectant les entreprises et les mécanismes de l'innovation.

La théorie évolutionniste repose sur une représentation de la firme à partir du savoir-faire organisationnel qui découle de l'interaction entre les membres de l'équipe. Nelson et Winter, en 1982, ont introduit la notion de routine organisationnelle qui est efficace face à la complexité, à l'incertitude et ont accordé un rôle essentiel à la rationalité procédurale.

Son émergence est due à la modification de l'environnement des organisations qui a nécessité un nouveau cadre explicatif dominant vers les années 1970-1980. Ces auteurs conçoivent la firme comme un lieu d'apprentissage, un répertoire de routine qui accroît les

capacités, les compétences d'une firme et qui la différencie d'une autre. Ces routines organisationnelles constituent des actifs spécifiques et facilitent la résolution de conflit.

Selon Tarondeau, (1998), cette approche repose sur l'idée selon laquelle les connaissances et les savoir-faire acquis dans la firme comprennent au moins une partie qui n'est pas codifiée voire tacite et non communicable via les canaux d'information standard. Les décisions prises par les dirigeants et les connaissances spécifiques des salariés peuvent être utilisées pour faire face à la conjoncture. L'entreprise pourra faire face à la concurrence et aux aléas du marché qui peuvent provoquer le déclin ou la faillite dans certains cas.

Il faut signaler aussi que l'école évolutionniste a développé le concept de dépendance de sentier qui signifie que la performance et la voie suivie par l'entreprise dépendent de leurs histoires et de l'accumulation de routines.

2.2.2 - Théories des compétences fondamentales et des capacités dynamiques

D'après Lorrain et al. (1998), la performance est déterminée par plusieurs facteurs notamment les compétences fondamentales et les capacités dynamiques. La première renvoie aux travaux de Prahalad, Hamel en 1990 et la seconde à Teece et al. (1997).

Durand (1997) considère la compétence fondamentale comme un ensemble de connaissances, de savoir-faire et d'attitudes. Grant (1991) définit la compétence comme « la *capacité d'un ensemble de ressources à réaliser une tâche ou une activité* ». Pour De Terssac (1999) la compétence est « une notion intermédiaire qui permet de penser les relations entre le travail et les savoirs détenus par les individus ». Pour Naffakhi et al. (2008), la compétence fait appel à plusieurs ressources mais aussi à un apprentissage qui découle de la routine organisationnelle.

Zollo et Winter, (1999) définissent le concept de capacités comme « un modèle intégré *d'activités collectives à travers lequel l'organisation de manière systématique génère et modifie ses routines opérationnelles* ». La théorie des capacités dynamiques met l'accent sur l'importance de l'acquisition d'aptitudes, sur les ressources intangibles et le caractère tacite de certains actifs inimitables. Teece et al. (1997) parlent de « capacité de la firme à intégrer, construire et reconfigurer ses compétences internes et externes afin de répondre rapidement à un environnement changeant ».

2.2.3 - **La finance comportementale :**

Selon Charreaux (2004), la gouvernance fait appel à la finance comportementale pour mieux appréhender le comportement de certains individus. L'auteur étaye ses propos avec les travaux de Jensen (1994) sur le modèle par le PAM (Pain Avoidance Model) qui vient s'ajouter au modèle REMM (Resourceful Evaluative Maximizing Model).

Le comportement de ces agents économiques est expliqué par des biais cognitifs qui engendrent des réactions inattendues. Selon Charreaux (2004), il existe des biais individuels attachés aux décisions prises individuellement et des biais collectifs.

Les facteurs comportementaux interviennent dans les organisations notamment dans le contrôle du dirigeant par ses subordonnées. Ces derniers peuvent ressentir un sentiment d'infériorité envers leurs responsables d'où un manque d'efficacité dans les missions qui leur sont assignées et par conséquent une perte de performance.

Section 3 : **Modélisation : les variables explicatives de la performance**

3.1 - **Variable de contrôle**

La gouvernance s'est développée dans un contexte culturel, social et politique favorable marqué par la perte d'influence des grandes idéologies, l'avènement du libéralisme et de la mondialisation.

Aucun dictionnaire ne propose une définition exacte de la gouvernance. La commission sur la gouvernance mondiale, dans un rapport publié de 1995, définit la gouvernance comme « la somme des différentes façons dont les individus et les institutions publiques et privées gèrent leurs affaires communes. C'est un processus continu de coopération et d'accommodement entre des intérêts divers et conflictuels. Elle inclut les institutions officielles et les régimes dotés de pouvoir exécutoires tout aussi bien que les arrangements informels sur lesquels les peuples et les institutions sont tombés d'accord ou qu'ils perçoivent être de leurs intérêts ».

Le PNUD considère la gouvernance comme « l'exercice de l'autorité dans la gestion d'un pays de telle sorte que les affaires du pays soient gérées dans l'intérêt de sa population et d'une manière qui respecte les principes de justice, d'équité et de responsabilité ».

Selon le CERISE (2002), la gouvernance repose sur une gestion efficace des organisations et des activités basée sur des règles et des critères de transparence, d'équité, de responsabilité, de décentralisation et de légitimité. Toujours selon le CERISE (2002), la gouvernance d'un pays prend en compte une gestion macroéconomique stable et une gestion microéconomique sur la base des impôts, de la réglementation et du développement des infrastructures.

Pour Chammari (2000)¹⁵, la gouvernance d'un pays se définit comme « l'exercice de l'autorité politique, économique, et administrative pour gérer à tous les niveaux les affaires d'un pays. Elle comprend, de ce fait, les processus, les mécanismes et les institutions au moyen desquels les citoyens et les divers groupes articulent leurs intérêts, exercent leurs

¹⁵ibid.

droits, assurent leurs obligations et négocient pacifiquement et conformément à des lois, donnant une chance égale à tous et à toutes, leurs différends et leurs conflits ».

Pour Lapenu (2002), la gouvernance d'un pays ou l'art de gouverner correspond à « l'exercice de l'autorité politique, économique et administrative pour gérer à tous les niveaux les affaires d'un pays ».

Dès lors, la gouvernance apparaît comme un système flexible et adapté dans lequel existe un dispositif capable d'optimiser et de synthétiser une stratégie qui va à la rencontre des intérêts de toutes les parties prenantes.

La gouvernance d'un pays doit être de qualité pour satisfaire le bon fonctionnement des activités et des échanges, elle répond à une demande interne et externe. Elle se traduit par l'adoption des politiques adéquates permettant un climat politique, économique et social propice au développement des affaires afin d'attirer les investisseurs et de diversifier les sources de financement.

Selon Champion (2003), « les institutions financières, particulièrement mutualistes, ont de sérieux problèmes de gouvernance et montrent des faiblesses au niveau des systèmes de contrôle interne. Les cas de détournement de fonds sont fréquents, tout comme d'ailleurs les directeurs qui ne respectent pas leurs engagements de crédit avec l'institution même qu'ils dirigent ».

Pour Doligez (2002), la recherche d'une bonne gouvernance est essentielle pour :

- Renforcer l'efficacité ;
- Bénéficier d'une bonne image de marque, attirer les partenaires et ne pas se laisser dominer par eux ;
- Assurer sa légitimité vis-à-vis de ses membres en répondant aux demandes de ces derniers.

Ainsi nous notons que la gouvernance constitue un adjuvant pour réduire les asymétries d'informations dans la mesure où les entreprises font face actuellement à une sérieuse crise de confiance ; de plus elles ne peuvent plus éviter la confrontation avec une demande de transparence de plus en plus exigeante. C'est dans ce contexte que Bushman et Smith. (2001) définissent la transparence comme : « la disponibilité générale d'une

information pertinente et fiable sur la performance périodique, la position financière, les *opportunités d'investissement... ».*

Pour la commission européenne (2006), « l'asymétrie d'information est un problème d'ordre général pour tout financement externe, qu'il s'agisse de grandes ou de petites entreprises, qu'il s'agisse de financement par emprunt ou par fonds propres ».

Selon Varian (1992), on parle d'asymétrie d'information lorsque l'information n'arrive pas au même moment aux différents agents économiques. Dans ce contexte, il y a des phénomènes d'aléa moral, de sélection adverse entre les IMF et les investisseurs. Au démarrage de leurs activités, les IMF font face à un besoin de financement et l'insuffisance dans le climat des affaires constitue une limite parce que le manque d'information fiable décourage les investisseurs.

La plupart des crises ou faillites des institutions sont dues à un manque d'information fiable et pertinente sur la clientèle et sur la réalité économique du pays. La gouvernance permettra aux différentes parties prenantes de mieux s'informer, d'avoir une information fiable par rapport à la conjoncture et à l'antécédent des clients afin de constituer un central d'information et de faciliter les échanges.

Dans cette perspective, l'État a un grand rôle à jouer afin de constituer un régulateur du secteur. Dans d'autres pays comme la Bolivie, la mise en écart de l'État a entraîné des troubles dans le fonctionnement des IMF.

C'est pourquoi nous utilisons la variable gouvernance du pays comme une variable de contrôle dans notre modèle. Elle constitue un pilier fondamental dans la réussite des missions des IMF, que ce soit économique, social ou financier.

3.2 - Variables de dimensions économique, financière et sociale

Les IMF se sont affirmées comme « une option de financement spécialement bien adaptée au secteur informel en pleine croissance et comme une solution de prédilection à une pauvreté et à un sous-emploi croissants » Bédécarrats et al. (2011).

Avec les objectifs du développement durable, le rôle des IMF est de participer à la réduction de la pauvreté en se focalisant sur une couche bien ciblée : les femmes. Ces dernières représentent une partie de la population capable de développer des activités

génératrices de revenus leur permettant de rembourser leurs crédits auprès des IMF. De plus les produits de leurs activités sont destinés à améliorer les conditions de vie et de santé de leurs enfants.

Bien qu'elles soient un groupe très exposé aux aléas et très marginalisé, les femmes sont la cible primaire des IMF parce qu'elles mettent en place des microprojets, des systèmes bien organisés (Montalieu, 2002).

Elles représentent un marché potentiel important pouvant faciliter l'atteinte de l'objectif social des IMF et augmenter la portée des services proposés. Pour Yaron et al (1997), la portée peut être mesurée par la manière par laquelle une institution parvient à atteindre sa clientèle cible.

Sur la base de cette littérature, il semble clair que le ciblage des femmes est un facteur permettant d'appréhender la performance sociale des IMF. Il faut signaler aussi que plus l'IMF cible les femmes, plus elle a la possibilité d'atteindre les performances économiques, financières dès lors que les femmes respectent leurs engagements et font face à leurs remboursements. Conscient de cet enjeu, il a été créé au sein de l'UEMOA un groupe de pairs appelé « UEMOA femme » qui regroupe les IMF qui se focalisent majoritairement sur la clientèle féminine¹⁶.

Les IMF ont intérêt à mettre en place des politiques spécifiques visant à donner beaucoup plus de légitimité aux femmes afin qu'elles s'impliquent davantage dans le développement de microprojets. Celles-ci en effet valorisent les liens sociaux qui facilitent une information symétrique et réduisent le comportement opportuniste de plusieurs agents. Il existe ainsi un lien positif entre la variable femme et la performance économique et financière des IMF.

Hypothèse 1 : L'accès aux crédits à un plus grand nombre de femmes permet d'atteindre la performance économique et la performance financière.

¹⁶Le critère mis en place dans ce groupe porte sur un minimum de 75 % d'emprunteurs femmes. Parmi les IMF, il s'agit principalement des ONG.

Le risque le plus important pour une institution financière est le non remboursement des crédits octroyés, voire une mauvaise qualité de portefeuille de crédits. Pour les institutions de microfinance, la qualité de portefeuille est importante afin d'éviter une augmentation des crédits en souffrance. Les crédits en souffrance se définissent comme le montant restant dû de tous les crédits présentant au moins un paiement en retard (Schreiner, 2004).

La qualité du portefeuille à risque est une mesure de la viabilité des IMF qui indique le taux de délinquance ou d'impayé d'une IMF sur une période donnée. Cet indicateur a un impact sur la performance (qu'elle soit sociale, économique ou financière) des institutions de microcrédit parce qu'elle mesure la qualité de remboursement des crédits octroyés.

Les crédits en souffrance menacent la pérennité des IMF. Ils sont dus à un manque d'informations nécessaires pour apprécier le patrimoine ou la solvabilité des clients. Cela est sans doute à l'origine des hausses des taux d'intérêts qui entraînent un même traitement pour tous les demandeurs de crédit.

L'histoire de la microfinance est marquée par des problèmes de rentabilité des réseaux et des mutuelles occasionnés par des risques de délinquance, et pour le BIM (1999), « la *gestion du risque demeure au cœur des préoccupations des IMF, qu'elles soient rurales ou urbaines* ». La plupart des IMF font face à des crédits en souffrance dus à l'incapacité de certains clients à faire face aux remboursements.

Il convient de signaler que les IMF sont confrontées selon le BIM (1999) à deux risques :

- Ceux directement liés aux activités financières et à la manière de gérer les activités et qui touchent les institutions financières d'une manière générale (risque de taux, risque de crédit spécifique, risque lié à des activités hors bilan, risque technologique et opérationnel, risque de liquidité) ;
- Ceux liés à la clientèle de l'institution et à son environnement, il s'agit du risque économique spécifique qui porte sur le client ou sur le projet entrepris.

Selon le CGAP (2009), « la norme internationale pour évaluer l'importance des impayés sur les prêts est le portefeuille à risque (PAR) ». Une entrave au rythme des remboursements peut provoquer des risques d'impayés énormes et ainsi saper les perspectives attendues (Morduch, 2000).

D'après Royer (2011), « le PAR est donc très utile pour mesurer le risque actuel et les pertes potentielles à venir ». Ce taux est mesuré par le rapport entre les crédits en souffrance et l'encours global des crédits. Plus ce taux est proche de zéro, meilleure est la qualité du portefeuille à risque de l'IMF, d'où une performance. Plus ce taux dépasse les 5 %, moins bonne est la qualité du portefeuille à risque, ce qui indique une mauvaise performance et donc un risque de non atteinte des objectifs fixés.

Sous ce rapport, il semble évident qu'il existe une relation entre le PAR et la performance des IMF, d'où l'hypothèse ci-dessous :

Hypothèse 2 : le respect des normes concernant la qualité du portefeuille de crédit permet d'accroître les performances sociales, financières et économiques des IMF. En d'autres termes, il existe une relation négative entre le portefeuille à risque et les performances sociales, financières et économiques des IMF.

Les fonds propres reposent sur les apports des sociétaires, des réserves constituées lors du partage de la richesse créée. Ils participent en partie à financer des activités afin de favoriser la croissance du portefeuille. L'utilisation des fonds propres permet de :

- Limiter les coûts de transactions élevées ;
- Ne pas exposer la situation financière ;
- Augmenter la discrétion dans les choix à faire.

Selon la commission des communautés européennes (2006), les fonds propres participent à l'émergence de nouvelles activités. Cela peut être justifié par la liberté dans les choix à faire et par la clientèle à viser dans la mesure où les dirigeants n'auront pas d'indications ou de contraintes vis-à-vis des bailleurs de fonds. Dans ce contexte, ces moyens

ne peuvent être accumulés que si les IMF disposent de plusieurs sociétaires ou d'aides externes¹⁷.

Pour la BCEAO (2006), les fonds propres sont nécessaires pour faire face à d'éventuels chocs. Ils ont un rôle primordial dans l'atteinte des objectifs des IMF dans la mesure où ils permettent de faire face à des dépenses importantes ou immédiates¹⁸.

Les fonds constituent un volume important de capitaux pour l'institution et lui seront utiles pour faire face à certaines activités. Ils réduisent également la dépendance vis-à-vis des bailleurs de fonds.

De plus la population cible étant non instruite, il faudra beaucoup d'engagement, de patience et de capacité de persuasion de la part des agents de crédits. Ainsi pour Cornell et Shapiro (1987), ils permettent de constituer un volume de capitaux utiles pour faire face aux primes par exemple. Ces primes de motivation pour les agents de crédits participent à l'atteinte de l'objectif global lorsque l'endettement absorbe une partie du bénéfice généré dans l'institution.

De nos jours, les encours de crédits se caractérisent de plus en plus par des impayés, des fraudes dus à une forte pression des bailleurs de fonds pour l'atteinte rapide de l'équilibre financier entraînant un non-respect des procédures d'octroi et de sélection des emprunteurs.

Ainsi, les fonds propres permettront de respecter la vision cognitive des dirigeants (Charreaux 2002) en matière de choix, de politiques à adopter pour l'atteinte des objectifs, notamment social. L'utilisation des fonds propres dépend de la réglementation et du statut de

¹⁷ La croissance s'accompagne souvent d'une augmentation du nombre de sociétaires parfois de manière hétérogène. Ces derniers peuvent provoquer d'une part un changement de stratégie notamment en termes de nouvelle clientèle à séduire, de nouvelles branches à intégrer, ce qui peut engendrer des changements d'objectifs mais aussi entraîner des sociétaires diversifiés. Cela peut être source d'un désavantage car selon Fournier et Ouedrago (1996), un sociétariat homogène engendre l'émergence d'une identité ainsi qu'une idéologie forte et une cohésion sociale. D'ailleurs cette cohésion peut diminuer les conflits d'intérêts et réduire certains coûts de transactions. Ainsi, les IMF doivent prévoir des stratégies pour faire face à ces éventualités.

¹⁸En parlant de liquidité, nous pouvons signaler qu'il y a plusieurs types de liquidité notamment les liquidités générale, réduite et immédiate.

chaque IMF, cependant ils ont pour but de faciliter la création, d'accompagner de leur démarrage à leur maturité l'évolution des IMF, et de respecter le choix des dirigeants, notamment sur la clientèle à cibler.

C'est pour cette raison que nous formulons l'hypothèse suivante

Hypothèse 3 : le volume des fonds propres est corrélé positivement à la performance sociale des IMF.

Une subvention est une aide financière allouée à une personne physique ou morale dans le but de faire face à un volume normal d'activité. Les subventions occupent une place importante dans le débat économique, ce sont des sommes non remboursables ou à faible coûts souvent versées aux IMF par l'État et les ONG, nécessaires au démarrage des opérations de microfinance.

Pour Ledgerwood (1999), il existe trois types de subventions :

- Les subventions d'exploitation qui sont des subventions directes, elles permettent de couvrir les coûts opérationnels ;
- Les prêts concessionnels qui sont des prêts reçus par l'IMF avec les plus bas taux d'intérêt du marché ;
- Les subventions en fonds de capital.

Les IMF reçoivent de la part des donateurs et des gouvernements, des subventions pour faire face aux besoins de leurs activités. Il faut signaler que les subventions sont difficiles à obtenir sur toute la durée du cycle de vie d'une institution. Cela peut être expliqué par les aléas, et par les conditions imposées par les bailleurs de fonds qui peuvent être très dures pour l'organisation.

Pour Armendáriz et Morduch (2010), les IMF ont du mal à atteindre leurs objectifs dès le moment où une partie de la clientèle présente un risque d'insolvabilité. A travers les subventions, la création et la survie de plusieurs institutions de microfinance ont été facilitées.

Selon Boyé et al. (2006), les financements sont rares et les investisseurs ne sont pas intéressés par une IMF au démarrage de ses activités. Le recours aux subventions est la seule

solution pour permettre aux IMF de faire face à un volume normal d'activité. Selon l'agence française pour le développement (2010), les subventions visent :

- Une assistance technique ;
- Un appui aux infrastructures du secteur financier ;
- Un appui à l'environnement réglementaire et institutionnel.

Les subventions sont nécessaires au démarrage et permettent le soutien des activités d'une IMF face à un environnement caractérisé par une concurrence et des prêteurs exigeants. Sous ce rapport, il nous paraît évident que les subventions participent à l'atteinte des performances sociales, économiques et financières, d'où l'hypothèse suivante :

Hypothèse 4 : le volume des subventions favorise l'atteinte des performances sociales, économiques et financières des IMF.

L'endettement constitue également une source de financement que les IMF utilisent pour faire face aux besoins de leurs activités. Il constitue des fonds qui proviennent principalement des structures bancaires classiques.

Cependant, dans la recherche sur la structure de financement optimal, beaucoup de chercheurs ont développé des idées différentes. Selon Fama (1990), un taux d'endettement élevé peut être synonyme de confiance parce qu'il justifie la solidité des activités de l'institution, d'où une large proportion des dettes dans la structure de financement.

De plus, les IMF peuvent bénéficier de l'effet de levier (MicroRate, 2003). Celui-ci permet d'appréhender l'impact de l'utilisation des capitaux extérieurs et de mesurer le seuil d'endettement acceptable, garantissant la solvabilité. L'endettement ne sera acceptable que si le taux de rentabilité est supérieur au taux d'endettement.

Pour leur part, Myer et Majluf (1984) prônent l'autofinancement pour maintenir la valeur de l'entreprise. Selon un article de Granger (2010), les IMF devaient se financer par fonds propres à la place de l'endettement. Pour ce dernier, le recours aux fonds propres présente certains avantages, par exemple la résolution des conflits d'intérêts ou une situation financière moins exposée aux bailleurs de fonds.

Une IMF qui s'endette peut renvoyer à une clientèle, un portefeuille d'activité et une demande plus importante. A cet effet, l'endettement constitue une source de financement conséquente pour les IMF, elles peuvent bénéficier aussi des conseils des prêteurs dans le management voire la gouvernance des IMF, d'où l'hypothèse ci-dessous :

Hypothèse 5 : l'endettement favorise l'atteinte de la performance (sociale, économique et financière) des IMF.

L'augmentation du volume d'épargne permet d'une part d'augmenter le volume de fonds prêtables et d'autre part prouve la capacité des pauvres (emprunteurs) à épargner, suite au développement de leurs activités (Boyé et al., 2006).

Le développement des IMF exige une mobilisation importante des ressources internes surtout dans un environnement financier marqué par l'incapacité des banques classiques à satisfaire les besoins de financement de tous les agents économiques (Ouedraogo, 2008).

Selon la BCEAO (2006), les dépôts sont les principales sources de financement des IMF de l'UEMOA. Ces ressources leurs permettent de faire face à une demande plus importante mais aussi de dégager beaucoup plus de profit (intérêt). Le volume d'épargne constitue une offre de fonds prêtables et ces fonds assurent une continuité de l'activité de prêts.

Selon Eloundou Owona (2007), les IMF d'Afrique centrale sont les seules d'Afrique de l'Est à couvrir le volume de prêt par le volume d'épargne. Signalons que ce sont ces IMF qui enregistrent le moins d'emprunteurs, soit quatre fois moins que la moyenne africaine (ibid.).

Cependant il faut reconnaître que les IMF rencontrent des difficultés dans la mobilisation de l'épargne. En effet certaines personnes préfèrent thésauriser de l'argent plutôt que de le déposer dans les IMF afin de faire face aux dépenses liées aux mauvaises récoltes ou aux catastrophes naturelles.

Conscientes de cet enjeu, les institutions financières ont fait des efforts en renforçant leur crédibilité et en donnant une bonne image d'elles, cela dans le but d'augmenter leurs capacités à mobiliser de l'épargne (PNUD, 2007).Ce fut le cas au Bénin en 2007.

C'est fort de ce constat que nous posons l'hypothèse ci-dessous :

Hypothèse 6 : L'augmentation du volume d'épargne participe à accroître l'offre de fonds prêtables, par conséquent la performance économique et financière.

Arrivées à un certain niveau de développement, les IMF doivent porter un regard attentif sur les objectifs qu'elles se sont fixées. Pour Boyé et al. (2006), il existe essentiellement quatre objectifs visés par la microfinance, il s'agit de :

- Réduire la pauvreté ;
- Encourager la création d'entreprises ;
- Soutenir la croissance et la diversification d'entreprises ;
- Renforcer la position sociale de la femme ou de groupes de populations défavorisées.

Toutefois, la rentabilité des capitaux investis est, de nos jours, un enjeu important dans la microfinance. Cette rentabilité, qui se traduit par une création de richesse, peut être appréciée à travers la viabilité et la pérennité et par conséquent la performance économique des IMF.

La performance économique met l'accent sur la rentabilité des fonds investis c'est-à-dire des capitaux propres et des dettes financières. La viabilité des IMF est une condition sine qua non pour attirer les bailleurs de fonds.

Afin de garantir un service à un nombre important de clients potentiels, les IMF doivent solidifier leurs activités. La recherche de la rentabilité entraîne des taux d'intérêts élevés, ce qui a pour objectif d'accompagner la clientèle cible avec des séries de mesures adéquates afin de faciliter le remboursement des prêts et la réduction des crédits en souffrance (Gloukoviezoff et Rebière, 2014).

La performance économique fait appel au savoir-faire et à l'efficacité du système de gestion dans les IMF. Cette efficacité doit se traduire par une gestion quotidienne saine afin de faire face à l'exigence du secteur. Elle permettra aux IMF d'avoir une bonne santé financière, une pérennité de leurs activités et de générer suffisamment de liquidités. Cela aura des retombées positives sur la clientèle pauvre avec une gamme de services adaptée à leurs besoins.

La performance économique doit se convertir en atout commercial et se traduire par l'amélioration du bien-être de la population cible. Pour ce faire des ateliers de formations, des séminaires doivent être organisés pour initier les bénéficiaires aux outils de gestion et à certaines pratiques. Sur le long terme, les clients seront fidélisés et une confiance sera développée entre les deux parties. Cette stratégie est un rempart contre les départs massifs d'une partie de la clientèle non satisfaite (Lapenu et al., 2004). Nous avançons l'hypothèse ci-dessous :

Hypothèse 7 : La performance économique agit positivement sur la performance sociale.

Une clientèle active est définie comme une clientèle qui sollicite les services des IMF de manière régulière. En d'autres termes, il y a une relation durable avec les clients de telle sorte que ces derniers sollicitent les services proposés de manière continue.

Les IMF ont intérêt à développer des relations durables avec la clientèle parce que l'environnement est caractérisé par une concurrence accrue entre les différents IMF : elles se partagent le plus souvent les mêmes parts de marché et, les clients potentiels sont de plus en plus exigeants et au courant de la logique de marché. Cela passe par une compréhension et une réponse apportées aux besoins qui changent constamment.

Pour se faire, les IMF développent des stratégies visant à augmenter leur nombre d'emprunteurs actifs sur une période donnée tout en mettant l'accent sur la satisfaction relationnelle afin d'éviter des départs de clients non satisfaits. Le nombre d'emprunteurs actifs est défini comme le nombre de clients possédant un crédit à rembourser à l'IMF.

De Wulf et al. (2001) définissent la satisfaction relationnelle « comme l'état affectif du consommateur qui résulte d'une évaluation globale de sa relation avec l'entreprise ».

En d'autres termes, les clients actifs au sein des IMF sont ceux qui ont une capacité à développer un centre d'intérêt avec l'IMF et à faire face aux remboursements. L'augmentation du nombre d'emprunteurs actifs se traduit par la capacité à proposer des services adéquats à la clientèle, nécessitant un financement et présentant par conséquent un intérêt financier pour l'IMF.

L'un des objectifs des IMF est de conserver leur clientèle. Ainsi, un nombre d'emprunteurs actifs est considérée comme un élément important dans l'activité de l'IMF. Un nombre important reflète un développement de l'activité économique des différentes parties prenantes, le crédit est octroyé en contrepartie d'un taux d'intérêt et à cet effet, les intérêts perçus solidifient les ressources des IMF.

C'est dans ce contexte que nous posons l'hypothèse ci-dessous :

Hypothèse 8 : le nombre de clients actifs impacte positivement la performance économique et financière des IMF.

Conclusion

Au terme de ce chapitre, nous n'aurons pas la prétention de prétendre avoir donné toutes les définitions et hypothèses qui impactent la performance des IMF ; nous avons seulement ouvert quelques pistes nouvelles de réflexion et interpellé les communautés universitaires, les décideurs politiques, les dirigeants des collectivités sur l'urgence et la nécessité de la rationalisation judicieuse des ressources dans les pays de l'UEMOA et dans les BRICS (à l'exception faite de la Russie).

Les IMF sont un moyen efficace de lutte contre la pauvreté : elles ont permis aux populations exclues du système classique de bénéficier de prêts bancaires et d'avoir des activités génératrices de revenus. Cependant, ces dernières doivent remplir certaines conditions de viabilité et être bien structurées pour assurer correctement leur mission.

Bien que la microfinance soit un outil de lutte pour éradiquer la pauvreté, il semble évident qu'à elle seule, elle ne puisse pas être la recette miracle. Gloire et succès ont été enregistrés par les IMF. Force est cependant de constater qu'elles sont, de nos jours, de plus en plus exposées à des risques multiples.

Les caractéristiques des IMF dépendent en grande partie de leur nature. Nous retrouvons souvent des ONG dont les apporteurs de capitaux n'attendent pas une rentabilité des capitaux mais plutôt une bonne gestion des fonds ou encore des mutuelles ou coopératives d'épargne et de crédit qui sont des ONG ayant changé de statut (ACEP du Sénégal). Nous y retrouvons aussi des propriétaires qui sont en même temps des dirigeants des IMF mais aussi des IMF dont la gestion est assurée par l'État.

Les sources de financement diffèrent, les unes se basent sur les dons, les autres sur l'épargne collectée ou encore sur les cotisations qui ont été faites mais aussi sur des subventions ou des emprunts.

La microfinance revêt une importance capitale au sein des politiques de développement et pour différents chercheurs natifs de plusieurs champs disciplinaires. L'essor de la microfinance est dû à un paysage de vide financier délaissé par les structures financières classiques et l'État face aux besoins croissant des populations démunies.

Le secteur, en pleine croissance aujourd'hui, continue à intégrer fortement les nouvelles exigences des bailleurs de fonds délaissant ainsi un segment de clientèle au profit d'un autre dans le but de rentabiliser facilement les capitaux investis. Ceci est fréquent de nos jours avec des IMF qui changent de branches ou de nouveaux acteurs qui intègrent le secteur. En ce cas nous assistons à un détournement d'objectifs.

Pour y faire face la connaissance des déterminants des performances sociales, économiques et financières devient un enjeu majeur dans la gestion des IMF. Ainsi l'analyse de la performance des IMF repose sur une vision plus large qui dépasse la simple relation entre clients et IMF. Il convient de prendre en compte d'autres acteurs tels que les apporteurs de capitaux qui donnent une certaine autonomie financière ou la présence des prêteurs qui s'accompagnent souvent de contrôle de leur part (théorie des parties prenante).

L'objet de notre recherche est d'étudier les déterminants des performances sociales, économiques et financières des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS entre 1999 et 2014. Ils seront étudiés à travers certaines variables que sont :

- Le nombre de femmes ;
- La qualité de portefeuille ;
- Les fonds propres ;
- Les subventions ;
- La dette ;
- Le volume d'épargne ;
- La performance économique ;
- Le nombre d'emprunteurs actifs (clients actifs) ;

La microfinance dans ces pays représente un secteur très dynamique et diversifié mais caractérisé par la faible étude qui porte sur la performance de ces IMF.

PARTIE 2 : CADRE EMPIRIQUE

Chapitre 1 : Tests empiriques des déterminants de la performance sociale

Introduction

La microfinance englobe « toute la gamme des clients pauvres qui ont recours aux services financiers pour faire face à une situation d'urgence, acquérir des biens ménagers, améliorer leur habitat, lisser leur consommation et assumer leurs obligations sociales » (Christen, Lyman, et Rosenberg, 2003).

Ces dernières années, le concept a fait l'objet d'une attention particulière en gestion. L'intérêt accru des chercheurs pour ce thème d'actualité se justifie par le fait que les facteurs susceptibles d'influencer le bon fonctionnement des IMF sont nombreux et que leur prise en compte dans la gestion et la réglementation sont un enjeu majeur dans un environnement concurrentiel où les caractéristiques et expériences diffèrent d'une zone à une autre.

L'arrivée à maturité de la plupart des IMF conduit les différentes parties prenantes à se pencher sur le suivi et l'évaluation des résultats qui sont le fruit de plusieurs initiatives, notamment celles des gouvernements et des organismes internationaux.

Des résultats positifs ont été notés à travers le monde. Cependant, comme le souligne Hamdouch et al. (2005) : « un certain nombre de facteurs doivent être réunis et diverses actions entreprises pour que ces institutions dépassent le simple stade de l'expérimentation et du démarrage ».

La capacité des personnes démunies à mener des activités génératrices de revenu et à faire face à leurs remboursements était considérée comme impossible par plusieurs acteurs notamment ceux du secteur financier classique. Force est de constater que cette idée ne fait plus l'unanimité vu qu'elle a été infirmée par la capacité de ces dernières à développer des activités lucratives avec l'aide des bailleurs de fonds qui ont mis des financements à leur disposition.

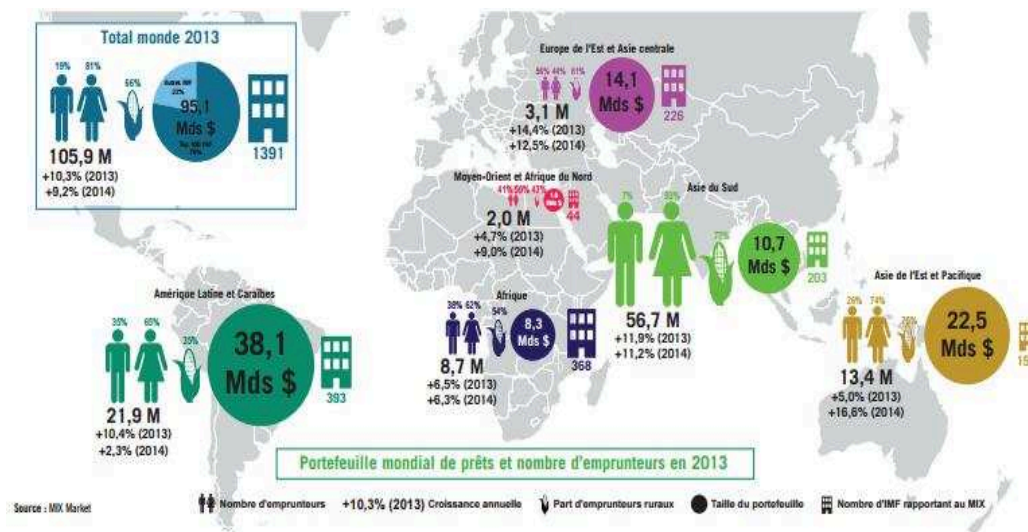
Les bailleurs de fonds visent, en contrepartie de leurs financements, l'accès des plus démunis aux services financiers. Ces financements doivent se traduire dans la pratique par l'amélioration du niveau de vie de la clientèle : c'est l'objectif social de la microfinance qui est soutenu par les partisans de l'approche du bien-être. C'est dans ce contexte que se pose donc la question de la performance sociale des IMF.

Beaucoup de chercheurs se sont intéressés à la microfinance, nous pouvons citer Bédécarrats (2010) qui a procédé à une évaluation de la microfinance, entre son utilité sociale

et ses performances financières ou encore Guérin (2011) qui s'est focalisé sur l'expérience vécue de la microfinance.

Selon le MIX (2015), la microfinance continue son évolution à deux chiffres entre 2013 et 2014. Une croissance de 12,9 % en encours de crédits et 10,3 % en nombre d'emprunteurs de 2012 à 2013 a été notée. Selon que l'on se trouve en Amérique latine, en Europe de l'Est et Asie centrale, en Asie sud, en Asie de l'Est et du Pacifique ou en Afrique, la taille du portefeuille, le volume des transactions, le nombre d'emprunteurs... évoluent de manières différentes comme le montre la figure ci dessous.

Figure 4: Panorama des IMF



Il convient de constater qu'il y a un grand déséquilibre dans l'évolution des IMF. Cela peut être dû à des défaillances liées aux choix dans le mode de gestion. Cette mauvaise gestion entraîne des effets négatifs sur la lutte contre l'exclusion et la pauvreté. Pour mettre fin à ces défaillances, les facteurs explicatifs de la performance sociale doivent être étudiés.

En tant qu'outil de lutte contre la pauvreté, l'IMF a un objectif social qui doit se traduire par sa performance sociale. C'est dans ce contexte que s'inscrit notre travail et cet état de fait rend légitime la question suivante :

➤ **Quels sont les facteurs explicatifs de la performance sociale des IMF dans l'UEMOA et des BRICS ?**

La performance sociale de l'institution est la réussite de la mission sociale en rapport avec les objectifs des différentes parties prenantes. Pour ce faire, il est nécessaire de connaître

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

les facteurs explicatifs de la performance pour que les différents acteurs ou investisseurs intéressés par ce secteur puissent bénéficier des résultats de cette recherche.

L'objet de ce chapitre est de mettre l'accent sur les tests empiriques des déterminants de la performance sociale des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS. Pour cela il nous faut définir une méthodologie empirique et avoir une connaissance des indicateurs utiles pour mesurer la performance sociale afin de pouvoir répondre à la problématique. Cette dernière nécessitera de faire le choix de certaines variables (à expliquer et explicatives).

Section 1 : Mesure de la performance sociale

Mesurer la performance des organisations revient à mesurer les dimensions que sont par exemple l'efficacité et l'efficience (Mouzas, 2006). Pour De La Villarmois (2001), l'efficacité se définit comme la capacité à atteindre les objectifs fixés. Elle renvoie au degré de réalisation des objectifs que les membres de l'organisation se sont fixés. L'efficience est en rapport avec la minimisation des coûts par unité produite, elle se définit comme l'optimisation des outils mis en œuvre pour parvenir à un résultat.

L'impact social de la microfinance s'est détérioré avec la crise financière qui a entraîné une réorientation des activités des IMF vers une clientèle plus nantie (Urgeghe, 2010). Le développement des indicateurs et instruments permettant de mesurer la performance sociale a pris corps vers les années 2000. Il est le fruit de plusieurs facteurs, notamment :

- La volonté des bailleurs de fond, des gouvernements, des donateurs de faire une évaluation des soutiens accordés aux IMF ;
- L'administration du taux d'intérêt et la pratique usurière qui ont fait l'objet d'une discussion accrue ;
- Les crises répertoriées dans certains pays notamment au Maroc, au Mexique ou en Inde ;
- Les risques voire les dérives de la mission sociale des IMF.

Les études sur la performance sociale ont également trouvé leur source dans les critiques faites aux experts et aux organisations internationales qui pensaient que seule la mesure de la performance financière était une condition suffisante pour voir l'impact positif de la microfinance (Renaud, 2007).

La mesure de la performance sociale est plus complexe que celle de la performance économique (Jegourel, 2008) et elle ne fait pas l'objet d'un consensus au niveau mondial. C'est pour cette raison que certains éléments sont volontairement enlevés pour ne pas faire face à des difficultés pour la mesurer, nous pouvons citer la mesure de l'amélioration du niveau de vie de la population (Lapenu et al, 2004). Ces derniers préconisent une évaluation de la performance en termes de portée. Le CGAP propose une méthode qui consiste à recueillir des informations sur le niveau de pauvreté des bénéficiaires et l'amélioration de leur qualité de vie.

Il existe donc des indicateurs de nature qualitative et quantitative mais les indicateurs quantitatifs permettent de faire une étude simple et plus fiable de la performance sociale des IMF. Cela se justifie par le caractère vérifiable des données utilisées.

Historiquement, les études d'impact ont été privilégiées vers les années 1990 sous l'initiative des acteurs publics qui cherchaient à évaluer leurs soutiens. Ces études sont caractérisées par des limites qui amoindrissent leur portée. Elles demandent en effet beaucoup de temps et sont pour la plupart académiques et non exploitables par les professionnels.

Vers les années 2000, les professionnels ont repris le flambeau pour développer à leur tour une méthode adaptée à leurs besoins et à ceux des bailleurs de fonds (Ravallion, 2008). Par la suite des limites ont été notées aussi notamment en raison de leurs coûts mais également d'exclusion expérimentale qui est une forme de discrimination. En effet cela consiste en l'exclusion totale de certains clients du moment où leur solvabilité n'est pas assurée¹⁹.

Il convient de signaler que les acteurs du secteur préfèrent des méthodes moins coûteuses et faciles à utiliser dans la pratique. Ces méthodes reposent sur des stratégies commerciales ou de marketing afin d'adapter l'offre à la demande.

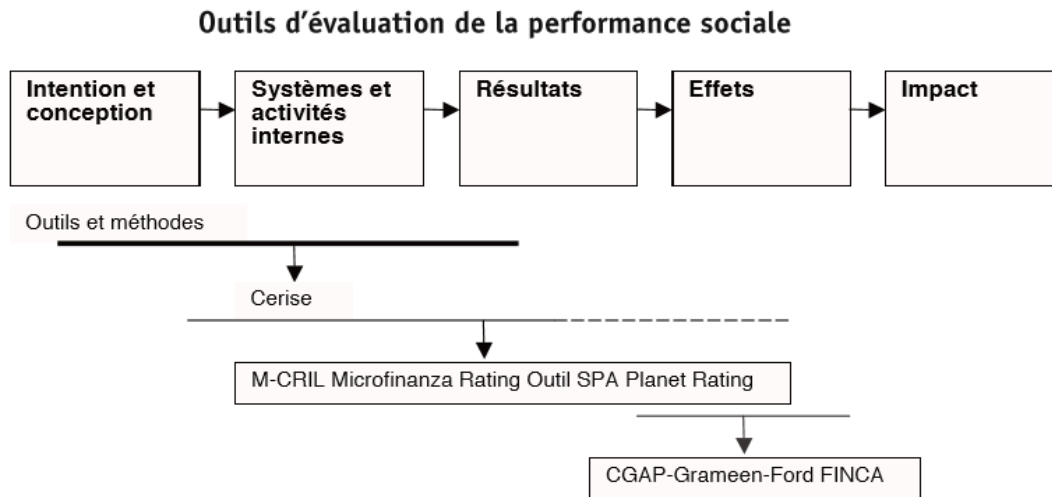
Henry et al. (2003) ont mis en place des indicateurs qui se basent sur des enquêtes faites par les agences nationales pour produire des séries permettant d'observer l'évolution de la pauvreté. Ces indicateurs portent sur le niveau de consommation, particulièrement sur le panier de la ménagère et le pouvoir d'achat de la population. Le PAT²⁰ (Poverty Assessment Tool) est l'un des indicateurs similaires développés par l'USAID pour mesurer l'impact des services de microfinance sur la population cible. Cet outil d'évaluation de la pauvreté permet de comprendre dans quelle mesure les IMF ayant un objectif social atteignent leur but. Il prend en compte la durabilité ainsi que la zone d'intervention.

¹⁹« La microfinance doit à l'échelle d'une nation s'intégrer dans un dispositif beaucoup plus large de lutte contre toutes les formes de pauvreté et de discrimination » (Jégourel, 2008).

²⁰ Pour de plus amples informations sur le PAT, veuillez vous référer à l'adresse internet suivante : http://www.cgap.org/docs/TechnicalTool_05_overview.pdf.

Le CGAP et les fondations Grameen et Ford ont à leur tour mis en place un indicateur intitulé le Progress out of Poverty Index (PPI) (voir ci-après). Celui-ci a pour objectif de connaître le niveau économique de la clientèle dans le temps.

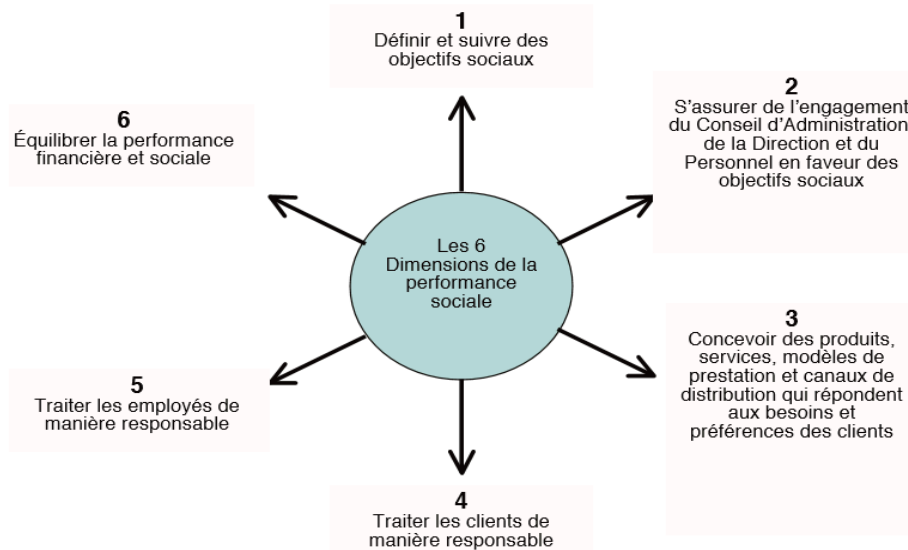
Figure 5: Grille de mesure de la performance sociale développée par le CGAP, les fondations Grameen et Ford (PPI)



Source : « La performance sociale : plus qu'une belle vitrine ? Extraits de Zoom microfinance numéro 45, Octobre 2015, Marc Mees, SOS Faim », Techniques Financières et Développement 2015/4 (numéro 121), p. 111-115 ».

Le CERISE a développé le SPI qui s'intéresse aux intentions et systèmes de gestion des IMF. Cet indicateur a été amélioré avec les actions du CERISE et du SPTF.

Figure 6 : Outils d'évaluation de la performance élaborée par le CERISE.



Source : « La performance sociale : plus qu'une belle vitrine ? Extraits de Zoom microfinance numéro 45, Octobre 2015, Marc Mees, SOS Faim », Techniques Financières et Développement 2015/4 (numéro 121), p. 111-115 »

De nos jours, nous remarquons un consensus dans les politiques mises en œuvre pour mesurer la performance sociale des IMF. Les acteurs du secteur, notamment SPTF (les Normes Universelles de gestion de la performance sociale), le CERISE (l'outil d'audit social), le Smart Campaign (normes de certification pour la protection des clients) s'accordent vers une gestion commune et solide de la performance sociale.

Certaines IMF utilisent les résultats d'audit comptable afin d'élaborer des tableaux de bord pour faire des suivis de leurs activités. Nous assistons aussi à la mise en place d'une balanced score card en Amérique latine (Lapie, 2005).

Les agences de notations se sont à leur tour intéressées aux IMF en mettant en place une méthode permettant l'évaluation des activités des IMF au plan social. Il s'agit d'un score comparable à celui des autres IMF et délivré par des agents autonomes et extérieurs à l'organisation.

Pour Labie et Urgeghe (2011), si les outils de mesure de la performance sont à la fois quantitatifs et qualitatifs, force est de constater que la méthode qualitative est coûteuse, durable et qu'elle peut parfois être polluée par des événements qui biaisent les résultats. Les indicateurs de performance les plus utilisés dans la littérature académique portent sur les indicateurs de portée comme le nombre de femmes (De Bruyne, 2008), (Armendariz et Morduch, 2005), (Daley-Harris, 2009), (Dewez, 2008).

Malgré l'absence de consensus sur la mesure de la performance sociale des IMF au niveau mondial nous notons que la plupart des études utilisent les directives des organisations telles que le MIX ou le CGAP.

Selon Urgeghe (2010) le résultat d'une enquête menée en 2007 auprès de 94 investisseurs sociaux a révélé que ces derniers préfèrent des indicateurs de portée, ce qui correspond à la démarche adoptée par beaucoup de chercheurs.

Il ressort de la littérature que les indicateurs de nature quantitative sont plus adaptés pour mesurer la performance sociale des IMF parce que les données sont faciles à collecter. La performance sociale est l'une des raisons d'être des institutions de microfinance qui est à son tour un outil d'inclusion destiné à lutter contre la pauvreté. L'inclusion s'appréhende par les services, l'étendue et la proximité géographique avec le bénéficiaire (Lapenu et al., 2004), d'où le lien entre la performance sociale et la clientèle cible MIX (2005), (Lapenu et al., 2004), BCEAO, Hartarska (2005).

A travers cette large littérature, nous constatons que différents indicateurs sont utilisés. Notre contribution se basera sur le point de vue des investisseurs, des chercheurs, afin de mener une réflexion sur les déterminants de la performance sociale.

Elle consistera en une étude de la performance sociale sous l'angle d'un indicateur de portée. Plus il est élevé, plus l'activité économique des emprunteurs et de l'IMF est dynamique. En effet, la majeure partie des financements reçus sont destinés aux petites activités nécessitant des crédits à court terme, le renouvellement des crédits est synonyme de capacité à générer des revenus, à faire face aux différents frais, et logiquement à une amélioration des conditions de vie par une stimulation indirecte de la consommation.

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

Dans le cadre de notre travail, nous nous positionnerons dans une démarche quantitative nécessitant un indicateur de portée pour expliquer les déterminants de la performance sociale des IMF.

Section 2 : Méthodologie et tests empiriques

2.1 - Les hypothèses de la recherche

- ⇒ Les différents propriétaires ou sociétaires exercent une influence positive sur la performance sociale des IMF (BCEAO, 2006) ; (Corneil et Shapiro, 1987) ; (Charreaux, 2002).
- ⇒ Les subventions reçues des pouvoirs publics ont une influence positive sur la performance sociale des IMF (Boyé et al., 2006) ; (Armendáriz et Morduch, 2010).
- ⇒ Le niveau d'endettement a un impact positif sur la performance sociale des IMF (Fama, 1990) ; (MicroRate, 2003).
- ⇒ La performance économique favorise la performance sociale (Gloukoviezoff et Rebière, 2014) ; (Gonzalez-Vega, 1993) ; (Woller et al., 1999).
- ⇒ Le respect des normes concernant la qualité du portefeuille de crédit permet d'accroître la performance sociale des IMF (Morduch, 2000) ; Royer (2011).

2.2 - Mesures des variables :

2.2.1 - Variables dépendantes

Plusieurs indicateurs sont utilisés pour mesurer la performance sociale. Certains sont développés par le MIX et mettent l'accent sur l'étendue ou la portée des services de microfinance.

Dans le cadre de notre travail, nous utiliserons la variable encours de crédit femme (variable représentant la performance sociale) afin de mettre en évidence l'impact des politiques de microfinance. Le choix de cette variable se justifie par le fait que la microfinance se traduit chez les femmes par leur autonomie, l'amélioration de leurs conditions socio-économiques, la réduction de la pauvreté et le développement des microprojets.

D'après les statistiques de la Banque mondiale, une grande partie des dispositifs de microfinance offrant des services collectifs s'intéresse plus à une clientèle féminine. C'est notamment le cas de la Grameen Bank au Bangladesh (2 millions d'emprunteurs dont 94 % de

femmes), de Bancosol en Bolivie (70 000 clients dont 77 % de femmes). Selon le MIX (2015), au niveau mondial, 81 % des emprunteurs sont des femmes en 2013 et 66 % des emprunteurs vivent en milieu rural. La fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit de la République du Bénin (FECECAM), l'un des réseaux les plus importants, a mis en place le « tout petit crédit aux femmes ». De surcroît les initiatives des coopératives d'épargne et de crédit du Togo, qui ont décidé de faciliter l'accès au crédit pour les femmes en leur proposant conjointement une formation en matière de nutrition, de santé et de gestion des unités économiques viennent justifier le rôle et l'importance des femmes dans la réduction de la pauvreté et le renforcement de la performance des IMF. Au Sénégal par exemple, les activités des femmes ont permis de réduire la pauvreté à hauteur de 14.8 %. Ainsi, la pauvreté est moins présente dans les ménages dirigés par les femmes.

Dans les pays de l'UEMOA et dans les BRICS, le rôle des femmes est différent de celui des pays développés : elles n'ont pas les mêmes statuts, ni les mêmes rôles au sein de la société. Si dans les pays développés elles participent au développement de l'activité économique et interviennent à plusieurs niveaux, dans les pays en développement, elles ne s'occupent en général que d'activités informelles et des tâches ménagères.

D'après les rapports des Nations unies, la marginalisation des femmes, qui se remarque notamment dans les prises de décision au sein de la famille et au niveau des salaires, continue à annihiler la croissance économique de beaucoup de pays. Ainsi l'observatoire de la microfinance (2009), préconise aux IMF de se focaliser davantage sur un public de femmes qui dans la pratique honorent au mieux leurs obligations financières et engagements.

L'augmentation du nombre d'encours de crédits féminin se traduit par un développement des activités, l'amélioration des conditions sociales des femmes. Aujourd'hui, les gouvernements, les bailleurs de fonds et les ONG partagent unanimement l'idée selon laquelle il n'y a pas de développement possible et durable sans la collaboration des femmes.

Il paraît donc évident que les femmes occupent une place considérable dans la réduction de la pauvreté et l'amélioration des conditions sociales. Leur engagement, leur motivation et le respect des conditions leur ont valu d'être la cible des IMF, tant en termes d'atteinte des objectifs sociaux que financiers.

L'importance des femmes dans la réduction de la pauvreté et l'atteinte de l'objectif social des IMF étant reconnue, nous utiliserons donc la variable « encours de crédits femme »

comme variable représentant la performance sociale à l'instar de Cull et al. (2007), Ayayi et Sene (2010), Luzzi et Weber (2006). C'est une variable qui nous permet de voir l'impact des services de microfinance sur le bien-être de la population cible au sein des familles et de la société de manière plus globale.

2.2.2 - **Variables indépendantes**

Notre modélisation a fait ressortir, parmi les facteurs les plus à même de contribuer à l'atteinte de la performance sociale : les fonds propres (H1), le volume des subventions (H2), la dette (H3), la performance économique (H4), le portefeuille à risque (H5) (cf. Tableau 3). Toutes les variables sauf le portefeuille à risque voient leur mesure standardisée par l'Actif total du bilan.

Reste la variable de contrôle qui est la macro-gouvernance mesurant la capacité de chaque Etat à établir et à faire appliquer un cadre légal visant le développement et la pérennité des IMF ainsi qu'à réguler le comportement des différents acteurs et à veiller à leurs intérêts.

Nous avons à cette fin mobilisée les indicateurs de gouvernance mondiale (World Governance Indicators- WGI) qui constituent un ensemble de données résumant les points de vue sur la qualité de la gouvernance des Etats dans les pays industriels et en développement. Ces données proviennent d'instituts de sondage, de groupes de réflexion, d'organisations non gouvernementales, d'organisations internationales et d'entreprises du secteur privé. Parmi les six rubriques reportées par la Banque Mondiale²¹, nous avons retenu la dimension « efficacité de la gouvernance », parce qu'elle s'adresse aux perceptions de la qualité des services publics, de la qualité de la fonction publique et du degré de son indépendance vis-à-vis des pressions politiques mais encore de la qualité de la formulation et de la mise en œuvre des politiques et enfin de la crédibilité de l'engagement du gouvernement envers ces politiques.

²¹Niveau de la démocratie ; stabilité politique et absence de violence ; efficacité de la gouvernance étatique ; qualité de la régulation étatique ; respect de la loi ; contrôle de la corruption.

Tableau 3 : Mesure des variables explicatives

Variables	Notation	Mesures et Définitions	Signe prévu
<u>Variables explicatives</u>			
Actionnaires ou sociétaires	Fonds propres	(Fonds propres / Actif total) : s'intéresse aux poids des fonds propres (sociétaires) dans le fonctionnement des activités des IMF.	+
Prêteurs	Dettes	(Dettes / Actif total) : montre le poids de l'endettement dans la structure de financement des IMF.	+
Etat et collectivités	Subventions	(Subventions / Actif total) : s'intéresse au moyen mis à la disposition des IMF par les pouvoirs publics et son rôle dans les activités des IMF.	+
Performance économique	Roa	(Résultat net / Actif total) : mesure la rentabilité des actifs investis dans les IMF.	+
Portefeuille à risque	Par	(Crédits en souffrance / Encours de crédits total) : s'intéresse à la part des encours de crédits en retard de plus 30 jours.	-
<u>Variable de contrôle</u>			
Société	Gouvernance	Indicateur de la Banque Mondiale	+
<u>Variables à expliquer</u>			
Performance sociale	Crédits-femmes	(Encours de crédit femme/ Actif total) : indicateur de portée qui mesure la part du crédit qui est destinée aux femmes.	

2.3 - Présentation empirique du modèle

Dans notre travail, nous utiliserons un modèle dont l'analyse empirique nous permettra de confronter et de confirmer nos hypothèses.

Les données utilisées sont celles de toutes les IMF existant dans les différents pays des BRICS et de l'UEMOA. Par la suite, nous utiliserons les données longitudinales connues sous l'appellation des données de panel. Ces dernières regroupent des séries temporelles et coupes transversales. Elles sont représentées par la combinaison d'unité temporelle et d'unité statistique.

Lorsque le nombre d'observations est égal pour tous les individus, on parle de panel cylindrique. Le panel est non cylindrique lorsque le nombre d'observations n'est pas égal au nombre d'individus. Les données de panel permettent d'avoir des séries temporelles à moindre coût et de contrôler l'hétérogénéité individuelle et temporelle.

Selon Gujarati (2003), les données de panel présentent plusieurs avantages et notamment le fait que :

1. *Les techniques d'estimations des données sur panel peuvent explicitement prendre en compte l'hétérogénéité des unités composant l'échantillon ;*
2. Les données sur panel fournissent plus de données informatives, plus de variabilités, moins de colinéarité parmi les variables, plus de degré de liberté et plus de performance ;
3. *L'étude répétée d'observation en coupe instantanée permet aux données sur panel d'être plus aptes à la recherche de la dynamique du changement ;*
4. Les données sur panel peuvent détecter et mesurer plus facilement les effets qui ne peuvent être facilement observés dans des séries chronologiques ou des données en coupe instantanée.

→ **Le modèle de panel s'écrit de la manière suivante :**

$Y_{it} = X_{it}b + \epsilon_{it}$ Avec **i = caractéristique de l'individu étudié et t = les années d'études.**

- ϵ_{it} est une perturbation aléatoire et centrée, $E(\epsilon_{it}) = 0, \forall i \text{ et } t$.
- Les variables X_{it} sont indépendantes de ϵ_{it} .

- Les variables explicatives sont non colinéaires.

Pour exploiter cette double dimension, deux schémas de variation sont proposés :

- **Modèle à effets fixes :**

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}b + \epsilon_{it}$$

Dans ce cas, nous supposons l'uniformité des coefficients d'un individu à un autre à l'exception de la constante :

α_i = effet individuel qui est constant dans le temps mais propre à chaque individu.

- **Modèle à effets aléatoires :**

Le modèle s'écrit de la manière suivante :

$$Y_{it} = X_{it}b + \epsilon_{it}$$

avec $\epsilon_{it} = \alpha_i + u_{it}$ où α_i et u_{it} sont des perturbations aléatoires non corrélées. Il s'agit de l'effet individuel (perturbation propre à chaque individu) et de l'effet résiduel respectivement.

2.4 - Donnée et échantillonnage

Notre étude empirique porte sur des données quantitatives collectées sur la période 1999-2014 et relatives aux différents pays de l'UEMOA et des BRICS à l'exception de la Russie. Dans notre travail empirique, nous raisonnons sur des données par pays et non par IMF, et ce pour éviter un biais de sélection. En d'autres termes la seule présence dans notre échantillon d'IMF rentables et pérennes, du moment où les IMF les plus faibles disparaissent à court terme du fait de la concurrence voire d'une mauvaise gestion.

Nos tests portent donc sur les données macro-économiques qui sont obtenues directement sur la base de données du MIX²². Cette source d'information est complétée par une autre base de données qui est celle de la banque mondiale et qui porte sur les indicateurs de gouvernance. Il s'agit du Worldwide Governance Indicators (WGI). Certaines difficultés

²²Le MIX est une organisation créée en 2002 pour faciliter : l'accès aux informations, la transparence et la rencontre entre les différents acteurs de la microfinance. Le MIX offre actuellement des informations comptables sur plus de 1 000 organisations de microfinance dans le monde.

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

sont rencontrées notamment l'absence de données pour certaines périodes ou encore la qualité de l'information obtenue. De plus les données par pays ne bénéficient pas d'une notation comme les données par IMF qui sont notées sur une échelle de 1 à 5 diamants.

2.5 - Méthodes d'analyse des données

Les données de l'étude seront traitées grâce au logiciel Stata. C'est un logiciel qui répond mieux aux besoins de l'analyse, notamment pour l'importation des données du tableur Excel (lieu de stockage des données brutes, de représentations graphiques). Ce logiciel permet d'élaborer des régressions en données de panel comme c'est le cas de notre étude. L'estimation des tests de spécification nous indiquera la manière dont les variables influencent la performance des IMF dans l'UEMOA et les BRICS.

2.6 - Les résultats de notre recherche

2.6.1 - Matrice de corrélation

pwcorr Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa Par, sig

Tableau 4 : Matrice des corrélations

	Crédits-femmes	Gouvernance	Fonds propres	Subventions	Dettes	Roa	Par
Crédits-femmes	1.0000						
Gouvernance	-0.2431	1.0000					
Fonds propres	0.0048		1.0000				
Subventions	0.0706	0.2802		1.0000			
Dettes	0.4208	0.0009	0.4147		1.0000		
Roa	0.0681	0.0360	0.0000	0.0649		1.0000	
Par	0.1550	-0.0504	-0.0497	0.5064	-0.0407		1.0000
	0.0857	0.5704	0.5774	0.7972	0.6732		
	-0.0565	0.1293	0.0265	-0.0986	-0.2918	-0.1308	
	0.5434	0.1630	-0.0331	0.2945	0.0008	0.1543	
	-0.1620	-0.1045	0.7020				1.0000
	0.0605	0.1774					

Le Tableau 4 montre la matrice des corrélations entre les différentes variables de notre modèle de recherche ainsi que leurs significativités. Les corrélations bi-variées montrent que l'encours de crédit féminin est significativement corrélé (-) avec l'indice de gouvernance, le portefeuille à risque et l'endettement (+). Par contre nous notons l'absence de corrélation

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

significative entre le crédit féminin, la performance économique et les fonds propres. De plus, certaines variables explicatives sont corrélées entre elles.

Compte tenu des corrélations entre variables explicatives, nous allons conduire plusieurs régressions sur toutes les variables explicatives, et :

- En excluant la gouvernance ;
- En excluant la dette ;
- En excluant le risque de portefeuille.

L'impact de chacune des variables explicatives sur le volume d'encours de crédit féminin par conséquent sur la performance sociale des IMF de l'UEMOA et des BRICS sera observé sur les différentes régressions.

2.6.2 - Statistiques descriptives

tabstat Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa Par, statistics (mean max min skewness kurtosis count sd) columns (variables)

Tableau 5 : Statistiques descriptives

Stats	Crédits-femmes	Gouvernance	Fonds propres	Subventions	Dettes	Roa	Par
Mean	.2852238	.3510257	.3087862	.0354928	.3999229	-.018855	.0591812
Max	.8988737	.7463415	.9675241	.4636015	.9621931	.0832	.4329
Min	.0000632	.0243902	.0050697	1.25e-06	.0006876	-.9194	.0013
skewness	.5162074	.0309565	.7734026	4.132517	.039617	-6.11859	3.319564
kurtosis	2.444592	1.838213	3.177958	21.79523	1.75362	52.34447	16.13322
N	135	179	139	117	131	120	170
Sd	.2241621	.1975798	.2102263	.0761745	.2904132	.1020399	.064179

Les variables retenues pour étudier la performance sociale des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS sont l'encours de crédits femme, la gouvernance, les fonds propres, la subvention, l'endettement, la performance économique et le portefeuille à risque.

Les statistiques descriptives reportées dans le Tableau 5 montrent que le taux d'encours de crédit féminin est en moyenne positif mais inférieur à 50 % avec un taux minimal presque nul, au regard du taux maximal. Nous pouvons certainement dire que dans certains pays le crédit destiné aux femmes est très faible et notamment lorsqu'il n'y a pas de politique destinée à favoriser l'inclusion féminine. C'est peut être le cas de la Guinée Bissau qui est l'un des pays de notre échantillon qui présente des résultats les plus mitigés.

Pour la performance économique, le taux moyen est négatif, cela peut s'expliquer par une mauvaise gestion en général des IMF et des politiques mises en place. Cependant il faut signaler que le taux minimal est très élevé et par conséquent la probabilité de faillite est supérieure à la probabilité de réussite des IMF dans ces zones.

Le portefeuille à risque est en moyenne acceptable du moment où le taux est sensiblement égal à la norme édictée par les institutions internationale, à savoir 5 %.

Les principales ressources sont la dette, suivies des fonds propres et des subventions. Mais leurs moyennes sont à nuancer car nous voyons que selon les cas, ces différentes entités peuvent apporter, soit une part infime, soit l'essentiel, voire la quasi-totalité des ressources nécessaires au financement des actifs des IMF de l'UEMOA et des BRICS.

La variable de gouvernance montre un score moyen assez faible de 28 % et un maximum de 89 %. Ici se pose la légitimité de certains gouvernements à mettre en place et à faire respecter les mesures prises, notamment les dispositifs visant à améliorer la performance sociale des IMF.

2.6.3 - **Test de Hausman**

Le test de Hausman (1978) est un test de spécification applicable à de nombreux problèmes de spécification en économétrie. Elle permet de faire le choix entre le modèle à effet fixe et le modèle à effet aléatoire. En d'autres termes, il nous informe sur la corrélation ou l'indépendance des effets spécifiques avec les variables exogènes.

Stata 11 permet d'effectuer le test de Hausman, il faudra lancer la commande ci-dessous et les résultats sont présentés dans le Tableau 6.

quietly xtreg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa Par, fe
est store eq1
quietly xtreg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa Par, re
est store eq2
hausman eq1

Tableau 6 : Test de Hausman sur le modèle de la performance sociale

	Coefficients		(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	(b)	(B)		
	eq1	eq2	Différence	S.E.
Gouvernance	.0104283	-.1832414	.1936697	.3093271
Fonds propres	.4277003	.3669855	.0607149	.0633841
Subventions	.4140848	.3106943	.1033906	.090291
Dettes	.2033415	.1579417	.0453998	.0507799
Roa	-.4586173	-.4836129	.0249956	.1028829
Par	-.6283133	-.6580459	.0297326	.142815

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg; B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg.

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2 (6) = (b-B)'[(V_b-V_B) ^ (-1)] (b-B) = 2.97

Prob>chi2 = 0.8121

Le résultat du test de Hausman pour l'échantillon étudié est de 2.97 sur un modèle composé de six variables explicatives (K=6), la statistique obtenu suit une loi chi-deux à six degrés de liberté (chi2(6)). La probabilité obtenue est 0.8121, ainsi nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle pour privilégier l'hypothèse alternative qui est celle de la présence d'effet aléatoire.

2.6.4 - Modèle à effet aléatoire

Les meilleurs résultats sont obtenus avec le modèle à effets aléatoires qui donne une explication plus correcte de la performance sociale. Le modèle s'écrit de la manière suivante :

$$\text{Crédits} - \text{femmes}_{it} = \mu + a1\text{Gouvernance}_i + a2\text{Fonds propres}_{it} + a3\text{Subventions}_{it} + a4\text{Dettes}_{it} + a5\text{Rao}_{it} + a6\text{Par}_{it} + V_{it}$$

- $V_{it} : u_i + \Upsilon_t + \epsilon_{it}$

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

- V_{it} = est le terme d'erreur composé de trois termes, tous aléatoires indépendant entre eux et i dépendant des X_{it} ;
- u_i : est la perturbation due aux effets spécifique individuels. Ils sont propres à chaque pays ;
- \forall_t : représente l'effet temporel strictement identique pour tous les individus ;
- ϵ_{it} : représente les variables omises.

xtreg Crédits-femmes Gouvernance Fonds-propres Subventions Dettes Roa Par,
re

Tableau 7 : Résultats des effets aléatoires du modèle explicatif de la performance sociale

Random-effects GLS regression				Number of obs = 86		
Group variable : pays				Number of groups = 11		
R-sq : within = 0.2268				Obs per group: min = 2		
between = 0.0101				avg = 7.8		
overall = 0.1487				Max= 14		
				Wald chi2(6) = 19.6		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Prob > chi2 = 0.0033		
Crédits-femmes	Coefficient.	Std. Err.	z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.1832414	.210892	-0.87	.385	-.5965822	.2300993
Fonds propres	.3669855	.1466113	2.50	.012	.0796325	.6543384
Subventions	.3106943	.3444323	0.90	.367	-.3643806	.9857691
Dettes	.1579417	.1040033	1.52	.129	-.0459011	.3617845
Roa	-.4836129	.3470866	-1.39	.164	-1.16389	.1966644
Par	-.6580459	.3863803	-1.70	.089	-1.415337	.0992457
_cons	.2147605	.1139994	1.88	.060	-.0086742	.4381952
sigma_u	.14448918					
sigma_e	.18002277					
Rho	.39179879				(fraction of variance due to u_i)	

Il ressort de cette modélisation la significativité des variables que sont les propriétaires et le portefeuille à risque (PAR). Le coefficient de détermination (R^2 Within) indique 22.68 % du volume d'encours de crédit femmes des pays de l'UEMOA et des BRICS sont expliquées par les variables retenues. Toutes les variables significatives sont apparues avec des signes conformes à nos attentes. Ainsi, les fonds propres ont un impact positif sur la performance sociale et le portefeuille à risque est corrélé négativement avec la performance sociale.

Ces résultats doivent être interprétés avec prudence, parce que nous pouvons faire face à certaines limites en matière de modélisation, et notamment la présence d'une éventuelle

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

hétéroscédasticité des erreurs. Pour ce faire, nous recommençons la régression avec l'option **vce (robust)** afin de corriger ces éventuels problèmes. L'utilisation de vce (robust) permet la correction des variances des estimateurs en tenant compte de l'hétéroscédasticité des résidus.

xtreg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa Par, re vce (robust)

Tableau 8 : Résultat du test d'hétéroscédasticité sur le modèle de la performance sociale

Random-effects GLS regression			Number of obs = 86			
Group variable : pays			Number of groups = 11			
R-sq: within = 0.2268			Obs per group: min = 2			
between = 0.0101			Avg = 7.8			
overall = 0.1487			max = 14			
			Wald chi2(6) = 191.94			
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Prob > chi2 = 0.0000			
Crédits-femmes	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.1832414	.2192289	-0.84	.403	-.6129222	.2464393
Fonds propres	.3669855	.1283947	2.86	.004	.1153364	.6186345
Subventions	.3106943	.3115805	1.00	.319	-.2999922	.9213808
Dettes	.1579417	.1128036	1.40	0.161	-.0631494	.3790327
Roa	-.4836129	.2062856	-2.34	0.019	-.8879252	-.0793007
Par	-.6580459	.1945477	-3.38	0.001	-1.039352	-.2767394
_cons	.2147605	.119715	1.79	0.073	-.0198766	.4493976
sigma_u	.14448918					
sigma_e	.18002277					
Rho	.39179879		(fraction of variance due to u_i)			

À la suite de ces résultats, nous pouvons dire qu'il y avait bien une présence d'hétéroscédasticité et que celle-ci fut corrigée avec l'option vce (robust). Il ressort du Tableau 8, la non significativité des variables gouvernance du pays, subventions et dettes ; par contre trois variables sont devenues significatives. Il s'agit des fonds propres, de la performance économique, et du portefeuille à risque. Elles sont toutes apparues avec des signes conformes à nos attentes et le coefficient de détermination (R^2 Within) montre que 22.68 % de l'encours de crédit féminin est expliqué par les variables de notre modèle.

Nous allons par la suite faire plusieurs régressions en tenant compte de la corrélation entre les variables explicatives. Cela consiste à faire une analyse de sensibilité, ce qui nous conduira à ne pas introduire toutes les variables systématiquement ensemble dans les tests multi-variés.

2.6.4.1- Modèle sans la variable gouvernance

xtreg Crédits-femmes Fonds-propres Subventions Dettes Roa Par, re vce (robust)
reg Crédits-femmes Fonds-propres Subventions Dettes Roa Par
estat vif

Tableau 9 : Résultats du test de sensibilité 1 sur le MPS

Random-effects GLS regression					Number of obs = 88	
Group variable : pays					Number of groups = 11	
R-sq:		within = 0.2294			Obs per group: min = 3	
		between = 0.0223			avg = 8.0	
		overall = 0.1247			max = 14	
		corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Wald chi2(5) = 112.01	
					Prob > chi2 = 0.0000	
Crédits-femmes	Coef.	Std. Err.	Z	p> z	[95 % Conf Interval]	
Fonds propres	.3583353	.1176264	3.05	.002	.1277918	.5888788
Subventions	.3698379	.290925	1.27	.204	-.2003648	.9400405
Dettes	.1784027	.1075739	1.66	.097	-.0324382	.3892437
Roa	-.4598366	.220452	-2.09	.037	-.8919147	-.0277586
Par	-.6167482	.1697518	-3.63	.000	-.9494557	-.2840407
_cons	.1400034	.0766112	1.83	.068	-.0101518	.2901586
sigma_u	.16064115	(fraction of variance due to u_i)				
sigma_e	.17762361					
Rho	.4499216					

Il ressort du Tableau 9, les observations suivantes :

- La non significativité de la variable subvention ;
- La significativité des variables fonds propres, dette, performance économique et portefeuille à risque. Toutes ces variables sont apparues avec des signes conformes à nos attentes à l'exception de la variable performance économique (ROA). Le coefficient de détermination (R^2 within) montre que 22.94 % de la performance sociale sont expliqués par nos variables exogènes.

Nous constatons que le modèle sans la variable gouvernance permet d'avoir un meilleur résultat par rapport au modèle avec la gouvernance. Faisons maintenant la régression sans les prêteurs.

2.6.4.2 - Modèle sans la variable dette

xtreg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Roa Par, re vce (robust)
reg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Roa Par
estat vif

Tableau 10 : Résultats du test de sensibilité 2 sur le MPS

Random-effects GLS regression				Number of obs = 95		
Group variable : pays				Number of groups = 12		
R-sq:within = 0.2248				Obs per group: min = 2		
between = 0.0061				avg = 7.9		
overall = 0.141				max = 14		
				Wald chi2(5) = 82.46		
corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Prob > chi2 = 0.0000		
Crédits-femmes	Coef.	Std. Err.	Z	p> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.2553891	.1796823	1.42	.155	-.6075598	.0967817
Fonds-propres	.3896265	.0916844	.25	.000	.2099285	.5693246
Subventions	.3932962	.2851753	.38	.168	-.1656371	.9522295
Roa	-.364175	.203622	1.79	.074	-.7632669	.0349168
Par	-.7884017	.1948391	4.05	.000	-1.170279	-.406524
_cons	.2913924	.0661174	.41	.000	.1618047	.4209801
sigma_u	.13084162	(fraction of variance due to u_i)				
sigma_e	.17615817					
Rho	.35553668					

D'après les informations du Tableau 10, trois variables sont significatives. Il s'agit comme dans l'un des modèles précédents des variables propriétaires, performance économique et portefeuille à risque. Cependant, le coefficient de détermination est plus faible avec 22.48 %. Toutefois à l'exception de la variable Roa, toutes les variables sont apparues avec des signes conformes à nos attentes.

2.6.4.3 - Modèle sans la variable portefeuille à risque (Par)

xtreg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa, re vce (robust)
reg Crédits-femmes Gouvernance Fonds propres Subventions Dettes Roa
estat vif

Tableau 11 : Résultats du test de sensibilité 3 sur le MPS

Random-effects GLS regression		Number of obs = 86				
Group variable : pays		Number of groups = 11				
	R-sq:	within = 0.2004			Obs per group: min = 2	
		between = 0.0091			avg = 7.8	
		overall = 0.1068			max = 14	
					Wald chi2(5) = 38.91	
		corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Prob > chi2 = 0.0000	
Crédits-femmes	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.1618924	.2163796	-0.75	0.454	-.5859886	.2622038
Fonds propres	.373292	.1029719	3.63	0.000	.1714707	.5751132
Subventions	.3191849	.309058	1.03	0.302	-.2865578	.9249275
Dettes	.2036547	.1043197	1.95	0.051	-.0008083	.4081176
Roa	-.5607032	.2154251	-2.60	0.009	-.9829287	-.1384777
_cons	.1441893	.1076345	1.34	0.180	-.0667704	.3551491
sigma_u	.13655462					
sigma_e	.18172051					
Rho	.36089302	(fraction of variance due to u_i)				

Les informations du Tableau 11 nous indiquent que trois variables sont significatives, il s'agit des propriétaires, des prêteurs et de la performance économique. Par contre, le coefficient de détermination est le plus faible enregistré avec 20.04 %.

En définitive, nous pouvons confirmer que le modèle sans la gouvernance (cf Tableau 9) est celui qui explique le mieux la performance sociale des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS. Avec un R² (within) de 22.94 %, ce modèle nous permet d'avoir 4 variables significatives qui apparaissent toutes avec des signes conformes à nos attentes à l'exception de la performance économique. Cependant pour valider ces résultats, il faudra vérifier la présence ou l'absence de colinéarité entre les différentes variables de notre modèle.

2.6.5 - Colinéarité des variables

Le VIF ou (Variance Inflation Factor qui est égal à l'inverse de la tolérance) est égal à **1.11 ; 1.07 ; 1.05 ; 1.09 respectivement pour toutes les régressions faites sur le modèle de la performance sociale** comme le montre le Tableau 12. Par conséquent, nous sommes en mesure de confirmer qu'il y a une absence de colinéarité entre les variables, c'est-à-dire qu'il n'existe pas de relation linéaire entre les variables de recherche pendant notre période d'étude. Pour rappel, une multi-colinéarité constitue un problème fondamental dans une régression dès le moment où elle impacte sur la variance des différents coefficients de régression. Ainsi, les

CHAPITRE 1 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DE LA PERFORMANCE SOCIALE

variables peuvent paraître non significatives alors qu'elles le sont ; les variables peuvent être difficiles à interpréter et provoquer des corrélations inattendues.

Tableau 12 : Test d'absence de colinéarité sur le MPS

Variables	VIF (1VIF)			
	à effet aléatoire	sans gouvernance	sans dettes	sans fonds propres
Dettes	1.20 (0.830903)	1.11 (0.901605)		1.10 (0.909779)
Gouvernance	1.15 (0.872609)		1.05 (0.954268)	1.13 (0.883704)
Par	1.10 (0.908182)	1.09 (0.920175)	1.00 (0.995423)	
Fonds propres	1.10 (0.912500)	1.07 (0.938292)	1.08 (0.924053)	1.09 (0.913356)
Subventions	1.09 (0.917834)	1.08 (0.923514)	1.07 (0.934825)	1.09 (0.918797)
Roa	1.03 (0.966682)	1.00 (0.995225)	1.02 (0.978885)	1.03 (0.966951)
Mean VIF	1.11	1.07	1.05	1.09

Les Variance Inflation Factors (VIF) ont été calculés pour chaque régression, afin de vérifier l'absence de multi-colinéarité entre les variables explicatives, ce pour tous nos modèles empiriques. Les problèmes de multi-colinéarité sont généralement identifiés lorsqu'un VIF est supérieur ou égal à 10 (Chatterjee & Hadi, 2006) et /ou lorsque la moyenne des VIF est supérieure ou égale à 2 (De Bourmont, 2012). D'une manière alternative, il est également possible de détecter la multi-colinéarité via la matrice des corrélations (De Bourmont, 2012). Les VIF moyens de nos modèles sont tous inférieurs à 1,20 avec une valeur maximale inférieure à 1,30. Ainsi, il n'y a aucune indication de problème potentiel de multi-colinéarité dans nos tests.

Les facteurs explicatifs de la performance sociale des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS sont appréhendés à travers les coefficients obtenus à la suite de la régression. Ces coefficients montrent le degré de sensibilité avec la variable endogène. En d'autres termes, ces coefficients sont une mesure de la force de la relation entre deux variables. Ils sont obtenus en faisant le produit entre l'écart type et le coefficient (Z) de la dite variable.

Pour déterminer la variable explicative qui impacte le plus la variable à expliquer, il faudra voir quelle variable significative a le coefficient le plus élevé. Ainsi, les informations du Tableau 9, nous montrent en valeur absolue que le portefeuille à risque (Par) a un rôle relativement plus importante. Viennent ensuite par ordre décroissant la performance économique, les fonds propres et l'endettement.

Tableau 13 : Tableau récapitulatifs des résultats

à effet aléatoire	t-stat (Prob)	sans gouvernance	t-stat (Prob)	sans dettes	t-stat (Prob)	sans fonds propres	t-stat (Prob)
Gouvernance	-0.183 (0.385)			Gouvernance	-0.255 (0.155)	Gouvernance	-0.162 (0.454)
Fonds propres	0.367** (0.012)	Fonds propres	0.358*** (0.002)	Fonds propres	0.390*** (0.000)	Fonds propres	0.373*** (0.000)
Subventions	0.311 (0.344)	Subventions	0.370 (0.204)	Subventions	0.393 (0.168)	Subventions	0.319 (0.302)
Dettes	0.158 (0.129)	Dettes	0.178* (0.097)			Dettes	0.204* (0.051)
Roa	-0.484 (0.134)	Roa	-0.460** (0.037)	Roa	-0.364* (0.074)	Roa	-0.561*** (0.0009)
Par	-0.658* (0.089)	Par	-0.617*** (0.000)	Par	-0.788*** (0.000)		
Constant	0.215* (0.060)	Constant	0.140* (0.068)	Constant	0.291*** (0.000)	Constant	0.144 (0.180)
Observations	86	Observations	88	Observations	95	Observations	86
Number of pays	11	Number of pays	11	Number of pays	12	Number of pays	11
R ² within	22.68		22.94		22.48		20.04

* p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

2.6.6 - **Interprétations des résultats**

Les résultats des différentes estimations sont donnés dans le Tableau 13, et il en ressort que le modèle à effet aléatoire (modèle sans gouvernance) apparaît plus efficace sur le plan économétrique pour expliquer les déterminants de la performance sociale des IMF de l'UEMOA et des BRICS.

Le coefficient de détermination indique que 22.94 % de la performance sociale des IMF sont expliqués par les variables de notre modèle. Ce modèle nous permet d'avoir quatre variables significatives qui apparaissent toutes avec des signes conformes à nos attentes, à l'exception de la performance économique.

2.6.6.1 - Les fonds propres

Les fonds propres sont positivement corrélés avec la performance sociale des IMF. En effet, une augmentation de 1 point du volume des fonds propres entraîne une augmentation de 0.35 point de la performance sociale. Cette variable montre l'importance de la volonté des apporteurs de capitaux, et leur liberté dans les choix à faire ainsi que les lignes de conduite à suivre dans la réduction de la pauvreté. Ces résultats nous permettent de dire que l'atteinte de la performance sociale dépend en partie de la volonté des apporteurs de capitaux. S'ils ont comme exigence de rentabiliser leurs capitaux dans le court terme, la performance sociale peut être annihilée. Sur cette même lancée, il faut signaler que les apporteurs de capitaux doivent avoir beaucoup plus de patience et nouer des relations privilégiées avec les donateurs et les créanciers. Nous pouvons également ajouter que l'équipe dirigeante doit mettre en place, en synergie avec les apporteurs de capitaux, une stratégie commune qui se traduit par :

- Pas d'exigence de rentabilité sur le court terme ;
- Une motivation des agents de crédits ;
- Un système de gestion permettant de connaître la solvabilité et les antécédents de la clientèle ;
- Une équipe d'accompagnement des emprunteurs ;
- Un suivi des activités des emprunteurs ;
- Des séminaires de formations sur la gestion ou la comptabilité du moment où la clientèle est de nature non instruite.

Dans la constitution des IMF dans l'UEMOA et des BRICS, les acteurs doivent favoriser le développement des fonds propres. Dans ce contexte, dès leur début, l'Etat doit participer à la constitution du capital social afin de jeter les bases d'IMF pérennes et bénéficiant des avis d'experts dans la gestion et dans la gouvernance mais aussi de limiter la montée des investisseurs privés animés par un sentiment de maximisation des fonds investis.

2.6.6.2 - La dette

L'endettement agit positivement sur la performance sociale. Cela signifie que les IMF ont intérêt à s'endetter pour faire face aux besoins croissants de leurs activités. Le microcrédit est un secteur rentable qui attire beaucoup d'investisseurs dès lors que les taux d'intérêt sont élevés et les investissements entrepris faciles à rentabiliser.

Une hausse de l'endettement de 1 point entraîne une augmentation de 0.17 point de la performance sociale. Bien que les personnes à faible revenu ne présentent pas de garantie matérielle, leur volonté de développer des activités lucratives et de sortir de la pauvreté surpasse le risque qu'elles présentent. En effet, ces résultats montrent que les « pauvres » sont des agents économiques, qui, s'ils bénéficient d'un bon encadrement, sont capables de faire face à leurs engagements et de réussir leurs projets. Les IMF peuvent aussi bénéficier des suivis et des conseils des prêteurs dans la gestion financière des IMF et surtout dans la gouvernance dans la mesure où ces derniers sont une partie prenante non négligeable.

Ainsi, les IMF des pays de l'UEMOA et des BRICS peuvent recourir à l'endettement pour faire face à une demande de crédit ; toutefois une attention particulière doit être portée sur le type de clientèle et le suivi de leurs activités pour éviter un taux de délinquance élevé dépassant la norme.

Les relations avec les banques doivent être renforcées avec des systèmes de parrainage pour :

- Avoir des différés adaptés à la situation financière pour rembourser le crédit ;
- Éviter des emprunts non utilisables ;
- Éviter d'être sur-liquide parce que dans l'UEMOA par exemple les IMF se retrouvent parfois en situation de surliquidité qui les pousse à déposer leurs fonds dans les banques commerciales ;

- Des lignes de crédits sur besoins doivent être développées enfin d'équilibrer les besoins des IMF en fonction de l'évolution de la demande et de ne pas imposer aux populations à faible revenus plusieurs mois d'épargne avant d'avoir accès aux crédits.

2.6.6.3 - La performance économique

Une augmentation de la performance économique de 1 point entraîne une baisse de la performance sociale de 0.45 point. Par conséquent l'idée selon laquelle les objectifs peuvent être atteints simultanément est réfutée. Ces résultats nous permettent de confirmer qu'en général les IMF des pays de l'UEMOA et des BRICS sont animées par un désir de maximiser et de rentabiliser les fonds investis plutôt que d'aider les nécessiteux à améliorer leur bien-être.

La volonté d'atteindre la performance économique engendre des objectifs de rendement qui passent par une orientation vers une clientèle différente de la clientèle historique. Sous ce rapport les IMF ne s'intéresseront plus aux populations à faible revenu mais plutôt à une « certaine couche de la population » (les plus nantis), entraînant l'augmentation du volume d'encours de crédits, une bonne qualité de portefeuille et la pérennité financière.

De plus, les IMF font face à une nouvelle époque caractérisée par la volonté de construire un système financier à l'image du secteur bancaire international qui repose sur une logique commerciale, des réglementations semblables à celles du système bancaire à l'image de Bale, à l'harmonisation des pratiques micro-financières à l'image des normes IFRS.

Cette volonté a pour conséquence de changer d'objectif et de laisser un segment de la clientèle sans source de financement ou avec les usuriers, sans aucun moyen d'accompagnement. Ces contraintes entraînent l'élimination d'une partie de la clientèle des IMF : celle regroupant les clients les plus démunis.

Les IMF de l'UEMOA et des BRICS doivent prendre leurs responsabilités vis-à-vis de la société et respecter leurs engagements. Arrivées à un certain niveau de développement, il faut :

- Renforcer des stratégies sociales en investissant beaucoup plus de moyens dans le domaine social ;
- Faciliter l'accès au crédit à un plus grand éventail de la population ;

- Fixer les taux d'intérêt en fonction des clients ;
- Diminuer les contraintes pour l'accès aux crédits ;
- Accompagner la clientèle cible dans la gestion de ses microprojets.

2.6.6.4 - Le portefeuille à risque

La variable portefeuille à risque est négatif et répond à nos attentes. Notre hypothèse est qu'une baisse du taux de délinquance entraîne une augmentation de la performance sociale. En d'autres termes, lorsque le risque baisse de 1 point, la performance sociale dans les pays de l'UEMOA et des BRICS augmente de 0.62 point. Dans ce contexte, les IMF ont intérêt à mettre en place des politiques visant à réduire les crédits en souffrance. La conséquence est le développement du rationnement du crédit, l'exclusion d'une partie de la clientèle, la mise en place d'un système de filtre à l'entrée et des barrières à l'accès de crédits.

La massification de l'offre de crédit prônée par les bailleurs de fonds et certaines ONG est une solution inadaptée pour renforcer la portée des activités de microcrédits. Les IMF doivent dans ce cas développer les crédits sur mesure.

Les IMF mettent en place, pour chaque clientèle, une stratégie adaptée qui évolue en fonction de l'évolution de son activité et de ses remboursements. Les clients seront fidélisés et leurs besoins seront mieux compris par les agents de crédits.

Il faut souligner que cette stratégie entraînera des coûts de transaction élevés mais pour y faire face, le taux d'intérêt appliqué sera étudié en fonction de la solvabilité du client, de ses besoins, de son activité et des efforts des agents de crédits. Nous assisterons à des taux sur mesure qui seront peut-être élevés au départ mais qui se réduiront sur le long terme dès le moment où le client deviendra un véritable agent économique.

En valeur absolue, la valeur du coefficient du Par est plus élevée que les autres variables. C'est la variable la plus déterminante de la performance sociale. Dans ce contexte, les IMF doivent opter pour une politique de prudence visant à réduire les impayés et les crédits souillés du moment où la collecte de l'épargne n'est pas un objectif primaire pour toutes les IMF.

Pour réduire à néant ces risques de gestion, l'Etat doit mettre en place une sorte de haute autorité pour un système de régulation afin de recadrer les IMF animées par un désir de rentabilité élevé, évitant ainsi une concurrence accrue au détriment de la clientèle.

Nous pouvons voir ainsi la caractéristique de tous les emprunteurs (solvabilité, respects des engagements, ...) et éviter le surendettement de certains clients disposant de crédit dans plusieurs IMF par la mise en place d'une centrale à risque ou d'une tour de contrôle gérée par l'Etat. De plus, elles peuvent développer un système de garantie ou de parrainage comme c'est le cas en Chine où les oligarchies se portent garant des crédits de certains clients.

Conclusion :

Aujourd'hui phénomène planétaire, la microfinance est à l'origine un outil de lutte contre la pauvreté qui a permis le développement des activités et le bien-être de beaucoup de personnes. Cependant, force est de constater qu'elle a participé aussi à la paupérisation d'une certaine couche de la population, notamment du fait de mauvaises politiques ou de choix stratégiques sous la contrainte de la rentabilité. C'est dans ce contexte que s'est imposée l'étude des déterminants de la performance sociale face à un environnement instable et des besoins en perpétuelle évolution.

Bien qu'il existe une littérature académique sur la performance sociale des IMF, les études d'impact et de portée des services de microfinance sont très peu développées dans la recherche et le peu qui a été fait dans ce domaine ne peut prétendre expliquer tous les facteurs de réussite ou d'échec des IMF.

Nous constatons une grande variété de définitions du concept de performance dans le débat. Ce concept, utilisé dans plusieurs domaines, est notamment devenu central en microfinance dans un environnement où la concurrence est accrue, les législations contraignantes et les comportements opportunistes des différentes parties prenantes de plus en plus présents. La performance sociale est définie comme l'impact social des actions de l'IMF sur sa clientèle cible qui se traduit par une amélioration du niveau de vie et du bien-être de celle-ci.

Elle est mesurée par des indicateurs de portée tels que l'encours de crédit femme à partir du moment où le poids des femmes dans le développement des activités lucratives et leurs capacités à faire face à leurs remboursements sont avérés. Ce sont des indicateurs qui utilisent des données quantitatives tirées de la base de données du MIX (une référence en matière de reporting microfinance). Le reporting peut se définir comme la publication régulière des informations sur la manière dont certains aspects sont pris en compte.

Pour rappel, nous avons collecté nos données sur la plateforme du MIX et mené une étude économétrique avec le logiciel Stata (11). Nous avons étudié les déterminants de la performance sociale en mettant en exergue les variables susceptibles de les influencer et il en ressort que :

- La qualité du portefeuille d'activité qui renvoie à la capacité des IMF à récupérer les crédits octroyés et qui donne une information sur la partie des crédits qui présente des défauts de paiement est corrélée négativement avec la performance sociale. C'est la variable la plus explicative de la performance sociale ;
- La performance économique qui se traduit par une solidité des activités et la capacité à faire face à un nombre important de clients potentiels est corrélée négativement avec la performance sociale : c'est la deuxième variable la plus significative ;
- Les fonds propres qui donnent beaucoup plus de manœuvre aux dirigeants afin qu'ils puissent mieux asseoir leurs politiques sur le long terme, sans pression des bailleurs de fonds par exemple, sont corrélés positivement avec la performance sociale. C'est la troisième variable la plus significative ;
- La variable endettement qui est la quatrième variable la plus significative est corrélée positivement avec la performance sociale.

Les IMF sont des outils de lutte contre la pauvreté et l'exclusion mais seules, elles ne peuvent venir à bout de ces fléaux. Leurs actions devraient se situer dans un cadre global des programmes mis en place par les autorités gouvernementales.

L'approche sociale serait en outre améliorée si les états prenaient également la responsabilité de lutter contre la pauvreté par une meilleure collecte des impôts et avec une redistribution qui tienne compte des plus démunis.

La lutte contre la pauvreté est donc un défi permanent et du fait des mauvaises politiques et des crises sociales, les résultats obtenus sont insatisfaisants. Les indicateurs de mesure des plans de lutte ne sont pas toujours clairs, ce qui rend les objectifs difficiles à atteindre. Les sociétés ont leurs spécificités, leurs traditions et les institutions de microfinance qui s'y installent devraient avant d'agir s'imprégner d'abord des modes de vie des populations.

Des projets de développement inclusifs ayant comme centralité la lutte et l'éradication de la pauvreté doivent être mise en place avec des indicateurs de performance clairement

définis et des délais d'exécution fixés. La scolarisation des plus pauvres est un autre levier à actionner.

Les IMF ont malgré tout beaucoup contribué à l'amélioration du bien-être des populations de l'UEMOA et des BRICS (sauf en RUSSIE), bien que dans une large mesure leur viabilité et leur pérennisation dépendent essentiellement de la bonne gouvernance et de la transparence des dirigeants.

Les dirigeants des IMF doivent être des hommes de vertu ; ils doivent respecter les règles établies et concentrer exclusivement leurs actions sur le développement de l'institution qu'ils dirigent. Mais certains dirigeants ont des avantages qui dépassent largement leur rendement.

**Chapitre 2 : Tests empiriques des
déterminants des performances économique et financière**

Introduction

Avant l'avènement de la microfinance, les populations démunies rencontraient d'énormes difficultés pour se financer et mener des activités lucratives. Elles se rapprochaient parfois des usuriers²³ qui évoluaient dans l'informel ou avaient recours à des formes de solidarité comme les tontines.

La microfinance, à travers ses services financiers, a permis à des couches de la population exclues du système bancaire classique, soumises à la dépendance des fournisseurs et des usuriers, de développer une large gamme d'activités rentables, d'améliorer leurs conditions de vie et leur statut social (Gentil et Servet, 2002). Toutefois, ces services financiers s'accompagnaient de taux d'intérêts élevés, d'une information asymétrique.

Cette asymétrie d'information entre prêteur et emprunteur entraînait un manque de confiance, s'y ajoutent des services financiers inadaptés et inefficaces à cause de difficultés dans les procédures d'octroi de crédit. Celles-ci s'expliquent par le manque de professionnalisme des agents de crédits dans un environnement financier caractérisé par la volonté de rentabiliser les fonds investis et de s'assurer une viabilité financière.

Il est donc impératif pour les IMF de connaître les leviers sur lesquels elles peuvent s'appuyer afin de s'assurer une gestion saine reposant sur une logique d'efficacité et de respect des engagements pris. Pour ce faire, il conviendra de bien assimiler les besoins des IMF qui sont en perpétuel changement et qui varient en fonction de la conjoncture ou de l'environnement.

La microfinance est devenue ainsi un sujet incontournable dans le débat économique et plusieurs chercheurs se sont intéressés aux concepts, par exemple :

- De Briey (2005), sur un numéro de regards économiques a fait le point sur les grandes évolutions qui ont marqué les étapes de la microfinance ;
- Honlonkou (2009) s'est intéressé aux déterminants de la performance du contrôle interne dans les institutions de microfinance ;

²³Personne qui prête de l'argent avec usure : du latin usura qui signifie un délit commis par une personne qui pratique des taux exorbitants.

- Gardiol (2004), a étudié la mobilisation de l'épargne : questions clefs et pratiques universelles pour la promotion de l'épargne.

Ces différentes études viennent justifier l'importance du secteur de microcrédit dans un contexte où la pauvreté gangrène l'économie mondiale avec de grandes disparités.

Le microcrédit est un outil qui vise à donner de l'espoir aux populations à faible revenu parce qu'il leur permet de mettre en place leurs propres activités, d'avoir une lueur d'espoir pour sortir de leur situation de malnutrition, de précarité, d'insalubrité, etc.

Toutefois, pour maintenir cet espoir de manière durable, la stabilité des organisations de microcrédits est un enjeu essentiel. En effet, pour mettre à la disposition des pauvres des sources de financement de manière durable, les IMF doivent être autonomes dans leur gestion quotidienne. Il leur est donc nécessaire d'être absolument pérennes et financièrement viables.

Le défi de la majeure partie des IMF est de parvenir à un équilibre financier parce que l'histoire économique est marquée par les faillites de plusieurs IMF, d'où l'intérêt de s'intéresser à la performance économique et financière des IMF.

Cet intérêt grandissant pour la microfinance justifie de ce fait tout le choix porté à l'étude de la performance des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS. C'est dans ce contexte que s'inscrit notre travail et rend légitime la question de recherche suivante :

➤ quels sont les facteurs explicatifs des performances économiques et financières des IMF dans l'UEMOA et les BRICS ?

Dans la pratique, les gestionnaires des IMF doivent mettre en place toutes sortes de stratégies qui permettront de fonctionner sans « perfusion ». La microfinance dans l'UEMOA et dans les BRICS, ne cesse de se développer, touchant un nombre toujours croissant de clients, malgré cela, le secteur rencontre des difficultés causées selon le MIX (2010) par :

- Une évolution de l'épargne en croissance ralentie ;
- Les difficultés rencontrées par certaines IMF et qui les poussent à ralentir leurs activités ;
- L'application du principe de prudence, conséquence possible de crise qui pousse à appliquer une politique de renforcement de l'existant plutôt que de développer l'activité crédit ;

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

- *Des volumes de prêts grandissant plus vite que le nombre d'emprunteurs ;*
- Le recul progressif des produits de prêts de groupes au sein de certaines IMF au profit des crédits individuels.

Il est donc nécessaire de connaître les variables susceptibles d'impacter les performances économiques et financières des IMF afin d'assurer leur pérennité et qu'elles puissent continuer leurs missions.

Section 1 : Mesures de la performance économique / financière

Dans la littérature, l'autosuffisance opérationnelle, le rendement des fonds propres et le rendement de l'actif sont les plus utilisés.

1.1 - L'autosuffisance opérationnelle

Selon Boyes et al (2006), Tchakoute Tchuigoua et Nekhili (2012), les IMF font face à trois coûts opérationnels que sont :

- Les charges d'exploitation ;
- Les provisions pour les créances douteuses ;
- Les charges financières.

L'autosuffisance opérationnelle est un indicateur qui mesure la capacité d'une IMF à couvrir ces trois coûts ou encore la capacité de l'IMF à couvrir ses coûts avec ses produits d'exploitation. Elle s'obtient en faisant le rapport entre les produits et les charges dégagées par l'institution (Tchakoute Tchuigoua, 2010).

Sa mesure est indiquée dans l'encadrement ci-dessous :

Encadré 1 : Ratio d'autosuffisance opérationnelle

$$\frac{\text{Revenus d'intérêts et commissions}}{\text{charges d'exploitations} + \text{provisions pour les créances douteuses} + \text{charges financières}}$$

1.2 - La Rentabilité des Fonds Propres

La rentabilité des fonds propres (ROE) exprime la rentabilité des capitaux propres investis dans les IMF. Ce ratio est important pour les sociétaires parce qu'il est obtenu à partir du résultat (perte ou bénéfice). Selon MicroRate (2003), la rentabilité des fonds propres est l'un des phénomènes le plus important dans l'industrie de la microfinance ces dernières années, dans la mesure où l'environnement économique est de plus en plus concurrentiel et que les apporteurs de capitaux souhaitent rentabiliser les fonds propres investis.

Selon Corhay et Mbangala (2007), ce ratio doit faire l'objet d'une attention particulière parce que :

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

- Dans certaines entreprises familiales, les rémunérations attribuées aux associés doivent être considérées conjointement au bénéfice net pour appréhender la rentabilité globale des capitaux investis par les actionnaires ;
- la sous-évaluation de certains postes de l'actif peut influencer le ratio ;
- Une modification significative de la composition des capitaux propres par exemple l'augmentation de capital en cours d'exercice, peut entraîner une modification subite du ratio ;
- La rentabilité des capitaux propres dépend fortement de la structure financière (rapport capitaux propres et fonds de tiers) de l'entreprise, qui entraîne un effet de levier plus ou moins positif.

Elle se calcule de la manière suivante :

Encadré 2 : Ratio de la rentabilité des fonds propres

$$\frac{\text{RESULTATNET}}{\text{FONDS PROPRES}}$$

1.3 - La Rentabilité de l'actif économique

Elle prend en compte la rentabilité de l'actif économique qui est composé des fonds propres et des dettes financières. C'est un indicateur qui facilite la comparaison du niveau de performance économique de deux ou plusieurs IMF.

D'après MicroRate (2003), la rentabilité des actifs est un indicateur simple, elle est fonction de la composition du portefeuille, elle mesure la rentabilité économique de l'institution par conséquent la performance économique. Ce ratio est d'une grande importance pour les IMF, parce qu'il permet de voir combien rapportent les fonds investis. Selon MicroRate (2003), la Rentabilité des Actifs (ROA) est une mesure générale de rentabilité qui renvoie aussi bien à la marge de profit qu'à l'efficacité d'une organisation.

Encadré 3 : Ratio de rentabilité économique

$$\frac{\text{RESULTATECONOMIQUE, APRES IMPOTS}}{\text{TOTAL DE L'ACTIF ECONOMIQUE}}$$

Section 2 : Méthodologie et tests empiriques

2.1 - La mesure des variables

2.1.1 - Variables à expliquer

2.1.1.1 - Performance économique

La performance économique est mesurée dans les IMF par des indicateurs de rentabilité et de pérennité (Hartarska, 2007), (Cull et al., 2007), (Adair et Berguiga, 2010), (Tchakoute Tchuigoua, 2010).

L'INSEE définit la rentabilité économique comme la rentabilité des actifs investis, à savoir les capitaux propres et les dettes. Il convient de signaler que les IMF sont caractérisées par des tailles, des structures de financement, des statuts et des objectifs différents. Dans le souci de pouvoir généraliser nos résultats indépendamment de la structure de financement de chaque IMF, nous utiliserons le taux rentabilité économique qui est un outil commun de mesure de la rentabilité et qui s'interprète de la même manière pour toutes les IMF. Nous avons calculé le taux de rentabilité économique de l'IMF en divisant le bénéfice net par l'actif comptable²⁴. Dans le cadre de notre travail, nous utiliserons la variable taux de rentabilité économique comme variable représentant la performance économique.

2.1.1.2 - Performance financière

Selon le CGAP (2016), la performance financière est une mesure qui permet d'interpréter le rendement financier d'une organisation de microcrédit, elle est utilisée par les acteurs du secteur pour juger les investissements entrepris. L'INSEE définit la rentabilité financière comme la capacité à valoriser les capitaux investis par les actionnaires et associés.

Une IMF est performante si elle est capable de faire face sur une longue période à l'ensemble de ses charges (qui proviennent principalement des coûts des emprunts, des provisions pour créance douteuses, des vols etc.) par les produits de son activité (les bénéfices générés proviennent principalement des intérêts sur les prêts, des commissions, etc.) et de dégager une marge suffisante pour faire face aux futures échéances.

²⁴ Nous sommes conscients du caractère frustré de cette mesure mais nous sommes limités par la nature des données fournies par la base du MIX.

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Les organisations de microcrédits sont des structures financières qui dépendent aussi des apports des sociétaires ou des propriétaires. Ces derniers occupent une place importante dans la gestion des IMF parce qu'ils sont rémunérés en fonction de l'évolution des résultats. Selon Charreaux (2000), « *ils ont pour rôle économique d'assumer le risque résiduel caractérisant le profit final, leur rémunération étant déterminée par l'évolution du résultat de l'entreprise. Ils recherchent la rémunération maximale de leur apport* ».

Dans un environnement concurrentiel où les sources et les moyens de financement se font de plus en plus rares, les apporteurs de capitaux sont préoccupés par l'utilisation de leurs fonds et la rentabilisation de leurs investissements. Dans la gestion quotidienne des IMF, le respect strict des règles de gestion et des procédures deviennent des points auxquels les propriétaires accordent une attention particulière.

Charreaux (2000) pense que l'étude sur la rentabilité « *doit toujours s'effectuer en faisant référence à la règle financière fondamentale selon laquelle une entreprise rentable est une entreprise qui crée de la valeur* ». Dans notre cas, il s'agit de créer de la richesse pour les sociétaires qui apportent leurs fonds propres au sein des organisations de microcrédits dans le but d'atteindre un objectif bien précis.

Nous utilisons la rentabilité des capitaux propres comme variable représentant la performance financière parce qu'elle permet d'apprécier l'intérêt financier de l'activité des IMF. Elle s'obtient en faisant le rapport entre le bénéfice net et les fonds propres.

2.1.2 - **Variables explicatives**²⁵

Tableau 14 : Mesure des variables

Variables explicatives	Définitions et Mesures	Signe attendus
Pourcentage de femmes	Le pourcentage de client femme au sein des IMF, il s'obtient par le rapport entre le nombre de client femme et le nombre de client total.	+
Subventions	Elle s'intéresse aux moyens mis à la disposition des IMF par l'Etat et les collectivités.	+
Dettes	Elle mesure l'ensemble des dettes contractées par les IMF.	+
Epargne	Il met l'accent sur le volume d'épargne collecté par les IMF.	+
Client actif	Il s'intéresse aux nombres d'emprunteur actif au sein des IMF.	+
Portefeuille à risque	Il s'obtient par le rapport entre les crédits en souffrance de plus de 30 jours et le total des crédits encours.	-

2.2 - Présentation empirique des modèles

Nous utiliserons un modèle dont l'analyse empirique nous permettra de confronter et de confirmer nos hypothèses. Les données utilisées sont celles de toutes les IMF existant dans les différents pays des BRICS et de l'UEMOA. Par la suite, nous utiliserons les données longitudinales connues sous l'appellation des données de Panel. Les données de Panel regroupent des séries temporelles et coupes transversales. Elles sont représentées par la combinaison d'unités temporelles et d'unités statistiques. Lorsque le nombre d'observation est égal pour tous les individus, on parle de panel cylindrique. Le panel est non cylindrique lorsque le nombre d'observation n'est pas égal au nombre d'individus. Les données de panel permettent d'avoir des séries temporelles à moindre coût et de contrôler l'hétérogénéité individuelle et temporelle.

²⁵ Dans le cadre de notre travail, les variables subventions, dettes, épargnes sont divisées par le total de l'actif du bilan afin de les normaliser et la variable client actif est obtenu par le log de la variable nombre d'emprunteur actif.

Selon Gujarati (2003), les données de panel présentent plusieurs avantages que sont notamment :

1. *Les techniques d'estimation des données sur panel peuvent explicitement prendre en compte l'hétérogénéité des unités composant l'échantillon ;*
2. Les données sur panel fournissent plus de données informatives, plus de variabilités, moins de colinéarité parmi les variables, plus de degré de liberté et plus de performance ;
3. *L'étude répétée d'observations en coupe instantanée permet aux données sur panel d'être plus aptes à la recherche de la dynamique du changement ;*
4. Les données sur panel peuvent détecter et mesurer plus facilement les effets qui ne peuvent être facilement observés dans des séries chronologiques ou des données en coupe instantanée.

→ **Le modèle de panel s'écrit de la manière suivante :**

$$Y_{it} = X_{it}b + \epsilon_{it}$$

- Avec i = caractéristique de l'individu étudié (pays) et t = les années d'études ;
- ϵ_{it} : est une perturbation aléatoire et centrée, $E(\epsilon_{it}) = 0, \forall i \text{ et } t$;
- Les variables X_{it} sont indépendantes de ϵ_{it} ;
- Les variables explicatives sont non colinéaires.

Pour exploiter cette double dimension, deux schémas de variation sont proposés :

- **Modèle à effets fixes :**

$$Y_{it} = \alpha_i + X_{it}b + \epsilon_{it}$$

Dans ce cas, nous supposons l'uniformité des coefficients d'un individu à un autre à l'exception de la constante.

α_i = effet individuel qui est constant dans le temps mais propre à chaque individu.

- **Modèle à effets aléatoires :**

Le modèle s'écrit de la manière suivante :

$$Y_{it} = X_{it}b + \epsilon_{it}$$

avec $\epsilon_{it} = \alpha_i + u_{it}$ où α_i et u_{it} sont des perturbations aléatoires non corrélées. Il s'agit de l'effet individuel (perturbation propre à chaque individu) et de l'effet résiduel respectivement.

2.3 - Données et échantillonnage

Le travail mené est fait sur les IMF de l'UEMOA et des BRICS, il porte sur des données quantitatives. Les données utilisées proviennent de la base du Microfinance Information Exchange (MIX). Le MIX dispose d'une base de données qui renseigne sur les institutions de microfinance. C'est une organisation créée en 2002 ; elle facilite l'accès aux informations, la transparence et la rencontre entre les différents acteurs. Le MIX offre actuellement des informations sur plus de 1000 institutions de microfinance dans le monde.

Les données de notre travail couvriront la période de 1999 à 2014 soit un intervalle de 16 ans. Ainsi, nous pourrions mieux comprendre les déterminants de la performance économique ou financière des institutions de microfinance afin de prévoir les stratégies voire les différentes méthodes à appliquer pour que les IMF atteignent leurs objectifs.

2.4 - Hypothèses

Dans le cadre de notre travail, nous nous sommes fixés les hypothèses ci-dessous découlant d'une littérature théorique (cf. Chapitre 2).

Hypothèse 1 : la clientèle active participe à l'atteinte de la performance économique et financière.

Un signe positif est attendu entre les performances économiques, financières et la clientèle active. Plus le client est actif, plus une relation durable s'installe et se développe. Ainsi, nous notons une bonne connaissance des besoins de la clientèle et des services plus appropriés.

Hypothèse 2 : L'accès aux crédits à un plus grand nombre de femme permet d'atteindre la performance économique et la performance financière.

Nous nous attendons à un signe positif entre l'augmentation du nombre de femme et les performances économique et financière. Les femmes sont des agents économiques et sont à l'origine de plusieurs projets de développement. En Inde, elles ont révolutionné la microfinance avec les SHG et dans les pays en développement, elles ont montré leurs

capacités à développer des activités génératrices de revenus et à faire face à leurs remboursements.

Hypothèse 3 : *il existe une relation négative entre l'évolution du PAR et les performances économiques et financières.*

La qualité de portefeuille d'activité renvoie à la capacité des IMF à recouvrer les crédits octroyés. En d'autre terme, elle nous donne une information sur la partie des crédits qui présente des défauts de paiement. Une bonne santé financière doit se traduire par un taux de délinquance très faible, ce qui permettra à l'IMF d'être pérenne et viable financièrement. Nous nous attendons à un signe négatif entre le PAR et les performances économiques et financières.

Hypothèse 4 : *l'augmentation du volume d'épargne participe à accroître l'offre de fonds prêtables et par conséquent les performances économiques et financières.*

Le volume d'épargne traduit la capacité des micro-entrepreneurs à être des agents à forte capacité de financement. Un signe positif est attendu entre le volume d'épargne et les performances économiques et financières. L'augmentation de l'épargne permet de constituer, voire de diversifier les sources de financement des IMF et d'accroître l'offre de fonds prêtables afin de servir un maximum de clients potentiels. Cette augmentation de la clientèle est synonyme d'augmentation des parts de marché, par conséquent de création de rentes.

Hypothèse 5 : *le volume des subventions favorise les performances économiques et financières.*

Les subventions permettront d'offrir des services financiers aux pauvres avec des taux d'intérêt bas. Les subventions permettent aux IMF d'avoir une source de financement supplémentaire. Au départ de leurs activités, les IMF n'enregistrent pas suffisamment de clients pour atteindre le seuil de rentabilité, couvrir toutes leurs charges et cibler les pauvres. De plus les investisseurs ne sont pas attirés par des projets risqués. A cet effet, les subventions deviennent une des solutions pour desservir plus de clients potentiels. Nous nous attendons donc à un signe positif entre les performances économiques, financières et le volume des subventions.

Hypothèse 6 : *l'endettement favorise la performance économique et financière.*

Etant dans l'incapacité de trouver plusieurs sources de financement, les IMF au démarrage n'attirent pas les investisseurs parce qu'elles n'ont pas acquis de solidité financière ni l'expérience prouvant leur capacité de garantir l'équilibre financier. Une des solutions est de se rapprocher des institutions financières classiques afin de constituer un capital nécessaire au démarrage des activités de micro-financement. Sous ce rapport, nous nous attendons à une relation positive entre le volume d'endettement et les performances financières et économiques.

2.5 - Méthodes d'analyse des données

Les données de l'étude seront traitées grâce au logiciel Stata. Ce logiciel répond mieux aux besoins de l'analyse, notamment pour l'importation des données du tableur Excel (lieu de stockage des données brutes, de représentations graphiques). Ce logiciel permet d'élaborer des régressions en données de panel comme c'est le cas de notre étude. Cette étude porte sur les pays de l'UEMAO et des BRICS à l'exception de la Russie. La recherche est effectuée sur des données comptables collectées dans la base de données du MIX sur une période de 16 ans. Nous nous inscrivons dans une démarche positiviste. Pour vérifier les hypothèses, nous avons opté pour deux modèles de régression en données de Panel respectivement pour la performance économique (MPE) et la performance financière (MPF).

2.6 - Les résultats de notre recherche

2.6.1 - Performance économique :

2.6.1.1 - Matrice des corrélations

pwcorr Roa Gouvernance Client-actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, sig

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

Tableau 15 : Matrice des corrélations du MPE

	Roa	Gouvernance	Client_actif	Femmes	Par	Epargne	Subventions	Dettes
Roa	1.0000							
Gouvernance	0.2808	1.0000						
	0.0008							
Client_actif	0.1239	0.1282	1.0000					
	0.1434	0.0900						
Femmes	0.0195	0.2818	0.1015	1.0000				
	0.8227	0.0002	0.1893					
Par	-0.2034	-0.1045	-0.0532	-0.2414	1.0000			
	0.0163	0.1774	0.4937	0.0018				
Epargne	0.1186	-0.1344	-0.0822	-0.2696	0.2280	1.0000		
	0.1708	0.1230	0.3431	0.0019	0.0081			
Subventions	0.3690	0.0360	-0.0508	-0.0003	-0.0986	0.0302	1.0000	
	0.0000	0.7022	0.5879	0.9974	0.2945	0.7539		
Dettes	0.0276	-0.0504	0.1484	-0.1447	-0.2918	0.2460	0.0649	1.0000
	0.7540	0.5704	0.0920	0.1089	0.0008	0.0059	0.5064	

Le Tableau 15 montre la matrice des corrélations entre les différentes variables de notre modèle de recherche ainsi que leurs significativités. Les corrélations bi-variées montrent que la performance économique est significativement corrélée (+) avec l'indice de gouvernance, les subventions (+) et le portefeuille à risque (-). En revanche, nous notons l'absence de corrélation significative entre la performance économique, la clientèle active, le volume d'épargne et l'endettement.

Compte tenu de la présence de plusieurs corrélations entre variables explicatives, nous allons conduire plusieurs régressions sur toutes les variables explicatives, et :

- ⇒ En excluant la gouvernance ;
- ⇒ En excluant le portefeuille à risque ;
- ⇒ En excluant les subventions.

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

2.6.1.2 - Statistiques descriptives

xtsum Roa Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes

Tableau 16 : Statistiques descriptifs du MPE

Stats	Roa	Gouvernance	Client_actif	Femmes	Par	Epargne	Subventions	Dettes
Mean	.0191169	.3510257	8.604149	.6436964	.0591812	.2858253	.0354928	.3999229
Max	.4601	.7463415	12.0817	0.97	.4329	.9227872	.4636015	.9621931
Min	-.3505934	.0243902	4.624973	.2165	.0013	.0016422	1.25e-06	.0006876
skewness	.5456448	.0309565	.0617354	.1974026	3.319564	1.096422	4.132517	.039617
Kurtosis	18.4085	1.838213	3.016495	1.968104	16.13322	3.713863	21.79523	1.75362
N	142	179	178	169	170	135	117	131
Sd	.0712119	.1975798	1.376696	.2248043	.064179	.2303233	.0761745	.2904132

Les statistiques descriptives reportées dans le Tableau 16 montrent que la performance économique est en moyenne positive mais très faible avec un taux minimal négatif et un seuil maximal inférieur à 50 %. Ces résultats nous permettent de dire qu'une grande partie des IMF n'est pas rentable. La plupart sont d'ailleurs en faillite ou insolvable.

La variable gouvernance présente une moyenne de 35 % et un taux maximal de 74 %, la conséquence est que dans certains pays, l'Etat présente une certaine légitimité dans les choix politiques à prendre et leurs applications.

La variable client actif qui est obtenu par le logarithme du nombre d'emprunteurs actifs nous montre qu'en général les clients des IMF ne varient pas beaucoup. En d'autres termes ce sont les mêmes clients qui sollicitent les services financiers et en fonction de la conjoncture, leur nombre augmente ou baisse. En revanche, le taux maximal de femme est très élevé dans certains pays avec 97 % et un taux minimal de 21.65 %. Le risque d'impayé est en moyenne acceptable avec une moyenne sensiblement égale à 5 % qui est la norme tolérée par les organisations internationales. Le volume d'épargne est très élevé par rapport au total de l'actif, ce qui veut dire que les IMF ont une offre de fonds prêtable très conséquente mais cette offre de crédit ne trouve pas toujours beaucoup de demandeurs. Par ricochet, il y a une désarticulation entre l'offre et la demande de crédit. L'endettement présente des caractéristiques similaires à l'épargne et augmente la surliquidité des IMF. Les subventions ne représentent pas 50 % du total actif et ont un poids généralement faible.

2.6.1.3 - Test de Hausman

```
quietly xtreg Roa Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Subventions
Dettes, fe
est store eq1
```

```
quietly xtreg Roa gouvernance client_actif femmes par épargne subventions dettes,
re
est store eq2
hausman eq1
```

Tableau 17 : Résultat du test de Hausman MPE

	Coefficients		(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	(b)	(B)		
	eq1	eq2	Difference	S.E.
Gouvernance	-.0612669	.1037007	-.1649676	.0801143
Client_actif	.0137012	.0078141	.0058871	.0022997
Femmes	-.0081918	-.029283	.0210911	.0146176
Par	-.1776919	-.1388501	-.0388418	.0181913
Epargne	.0129928	.0474133	-.0344205	.0095705
Subventions	.171087	.2085047	-.0374177	.0221439
Dettes	-.0235691	-.0162059	-.0073632	.0141723

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\chi^2(7) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$$

$$= 29.38$$

$$\text{Prob} > \chi^2 = 0.0001$$

(V_b-V_B is not positive definite)

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg; B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg.

Le résultat du test de Hausman pour l'échantillon étudié est de 29.38 sur un modèle composé de sept variables explicatives (K=7), la statistique obtenue suit une loi chi-deux à sept degrés de liberté ($\chi^2(7)$). La probabilité obtenue est 0.001, ainsi nous pouvons rejeter l'hypothèse alternative pour privilégier l'hypothèse nulle qui est celle de la présence d'effets fixes.

2.6.1.4 - Modèle à effet fixe

Cette spécification est choisie lorsque les effets spécifiques des pays et les effets temporels sont corrélés avec les variables exogènes. Le modèle s'écrit de la manière suivante :

$$Roa_{it} = \mu_0 + \mu_i + \forall_t + a1Gouvernance_i + a2Client_actif_{it} + a3Femme_{it} + a4Portefeuille \text{ à risque}_{it} + a5Epargne_{it} + a6Subventions_{it} + a7Dettes_{it} + V_{it}$$

- $V_{it} : u_i + \forall_t + \epsilon_{it}$
- V_{it} : est le terme d'erreur composé de trois termes, tous aléatoires indépendants entre eux et i dépendant des X_{it} .
- u_i : est la perturbation due aux effets spécifiques individuels. Ils sont propres à chaque pays.
- \forall_t : représente l'effet temporel strictement identique pour tous les individus ;
- ϵ_{it} : représente les variables omises.

Les coefficients entre les variables explicatives et la performance économique ainsi que la performance financière sont : $a1, a2, a3, a5, a6, a7$ sont présumés positifs et le coefficient $a4$ est présumé négatif.

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

xtreg Roa Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, fe

Tableau 18 : Modèle à effet fixe du MPE

Fixed-effects (within) regression				Number of obs	=	95
Group variable: pays				Number of groups	=	11
R-sq: within = 0.1933				Obs per group: min	=	3
between = 0.1371				avg	=	8.6
overall = 0.0209				max	=	14
				F(7,77)	=	2.64
corr(u_i, Xb) = -0.4119				Prob > F	=	0.0170
Roa	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.0612669	.0851889	-0.72	0.474	-.2308996	.1083658
Client_actif	.0137012	.0043635	3.14	0.002	.0050123	.0223901
Femmes	-.0081918	.0281112	-0.29	0.772	-.0641684	.0477847
Par	-.1776919	.0853195	-2.08	0.041	-.3475847	-.0077991
Epargne	.0129928	.0256867	0.51	0.614	-.038156	.0641415
Subventions	.171087	.0828224	2.07	0.042	.0061666	.3360074
Dettes	-.0235691	.0251112	-0.94	0.351	-.0735719	.0264337
_cons	-.0604439	.0596918	-1.01	0.314	-.1793054	.0584176
sigma_u	.04841651					
sigma_e	.04023007					
Rho	.59156821	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F (10, 77) = 3.23 Prob > F = 0.0016

D'après les résultats de cette modélisation (Tableau 18), la performance économique est corrélée positivement avec les clients actifs et le volume des subventions ; négativement avec le portefeuille à risque. Les variables explicatives retenues expliquent à hauteur de 19.33 % la performance économique des IMF de l'UEMOA et des BRICS. Toutes les variables significatives sont apparues avec des signes conformes à nos attentes.

Toutefois, pour vérifier la véracité de ces résultats, nous allons faire une deuxième modélisation en utilisant l'option vce (robust) afin de corriger d'éventuelle présence hétéroscédasticité des résidus. Les résultats sont donnés dans le Tableau 19.

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

xtreg Roa Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, fe vce (robust)

Tableau 19 : Modèle à effet fixe du MPE avec vce robust

Fixed-effects (within) regression				Number of obs	=	95
Group variable: pays				Number of groups	=	11
R-sq: within = 0.1933				Obs per group: min	=	3
between = 0.1371				avg	=	8.6
overall = 0.0209				max	=	14
				F(7,10)	=	6.01
corr(u_i, Xb) = -0.4119				Prob > F	=	0.0060
Roa	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.0612669	.0556802	-1.10	0.297	-.18533	.0627963
Client_actif	.0137012	.0049574	2.76	0.020	.0026553	.024747
Femmes	-.0081918	.038804	-0.21	0.837	-.0946525	.0782689
Par	-.1776919	.0705663	-2.52	0.030	-.3349233	-.0204604
Epargne	.0129928	.0182536	0.71	0.493	-.0276787	.0536642
Subventions	.171087	.1084576	1.58	0.146	-.0705716	.4127456
Dettes	-.0235691	.016164	-1.46	0.175	-.0595848	.0124466
_cons	-.0604439	.0423527	-1.43	0.184	-.1548115	.0339238
sigma_u	.04841651					
sigma_e	.04023007					
rho	.59156821	(fraction of variance due to u_i)				

Nous pouvons confirmer l'absence d'hétéroscédasticité entre les variables parce que l'option vce (robust) n'a pas amélioré les résultats obtenus du moment où seules les variables client actif et le portefeuille à risque sont significatives. Nous allons conduire plusieurs régressions en n'introduisant pas systématiquement toutes les variables dans les tests multi-variés.

2.6.1.4.1 - Modèle sans gouvernance :

xtreg Roa Client_actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, fe

Tableau 20 : Modèle à effet fixe du MPE sans gouvernance

Fixed-effects (within) regression		Number of obs	=	97		
Group variable: pays		Number of groups	=	11		
R-sq: within = 0.1710		Obs per group: min	=	4		
between = 0.0354		avg	=	8.8		
overall = 0.1049		max	=	14		
		F(6,80)	=	2.75		
corr(u_i, Xb) = -0.1637		Prob > F	=	0.0176		
Roa	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Client_actif	.0135015	.0042708	3.16	0.002	.0050023	.0220006
Femmes	-.0066906	.028166	-0.24	0.813	-.0627428	.0493615
Par	-.1790301	.0853016	-2.10	0.039	-.3487857	-.0092744
Epargne	.0185415	.0248949	0.74	0.459	-.0310009	.0680838
Subventions	.1577907	.0821009	1.92	0.058	-.0055953	.3211766
Dettes	-.021767	.0250976	-0.87	0.388	-.0717128	.0281788
_cons	-.0809747	.0454635	-1.78	0.079	-.17145	.0095005
sigma_u	.04174408					
sigma_e	.04040778					
Rho	.51626192	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F (10, 80) = 5.91 Prob > F = 0.0000

Les résultats de cette modélisation (Tableau 20) nous permettent de conclure :

- La significativité des variables client_actif, portefeuille à risque et le volume des subventions ;
- Toutes ces variables sont apparues avec des signes conformes à nos attentes ;
- Le coefficient de détermination (R^2 within) montre que 17.10 % de la performance économique est expliqué par nos variables indépendantes.

Nous constatons que le modèle sans la variable gouvernance donne des résultats similaires au modèle avec la gouvernance.

2.E.1.4.2 - Modèle sans Portefeuille à risque (Par)

xtreg Roa Gouvernance Client_actif Femmes Epargne Subventions Dettes, fe

Tableau 21 : Modèle à effet fixe du MPE sans portefeuille à risque

Fixed-effects (within) regression		Number of obs = 95				
Group variable: pays		Number of groups = 11				
R-sq: within = 0.1479		Obs per group: min = 3				
between = 0.1073		avg = 8.6				
overall = 0.0177		max = 14				
		F(6,78) = 2.26				
corr(u_i, Xb) = -0.3623		Prob > F = 0.0464				
Roa	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.0477908	.086741	-0.55	0.583	-.2204789	.1248973
Client_actif	.0138861	.004455	3.12	0.003	.0050169	.0227553
Femmes	.0004386	.0283927	0.02	0.988	-.056087	.0569641
Epargne	.0002677	.0254776	0.01	0.992	-.0504543	.0509897
Subventions	.1648179	.0845199	1.95	0.055	-.0034483	.333084
Dettes	-.0043504	.0238486	-0.18	0.856	-.0518293	.0431285
_cons	-.0879952	.0594397	-1.48	0.143	-.2063305	.0303401
sigma_u	.04644906					
sigma_e	.04108175					
Rho	.56108944	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F (10, 78) = 3.00 Prob > F = 0.0030

Les informations du Tableau 21 nous indiquent que deux variables sont significatives, il s'agit de la clientèle active et des subventions. Le coefficient de détermination est de 14.79 %.

2.6.1.4.3 - Modèle sans subvention

xtreg Roa Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Dettes, fe

Tableau 22 : Modèle à effet fixe du MPE sans Subventions

Fixed-effects (within) regression		Number of obs = 117				
Group variable: pays		Number of groups = 11				
R-sq: within = 0.1298		Obs per group: min = 6				
between = 0.1918		avg = 10.6				
overall = 0.0048		max = 16				
		F(6,100) = 2.49				
corr(u_i, Xb) = -0.4084		Prob > F = 0.0277				
Roa	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	-.0473474	.0747859	-0.63	0.528	-.1957205	.1010257
Client_actif	.0122201	.003673	3.33	0.001	.004933	.0195072
Femmes	.012714	.0231314	0.55	0.584	-.033178	.058606
Par	-.136129	.0723395	-1.88	0.063	-.2796485	.0073905
Epargne	.0045896	.0199222	0.23	0.818	-.0349356	.0441147
Dettes	-.010539	.019779	-0.53	0.595	-.04978	.028702
_cons	-.065502	.0448723	-1.46	0.147	-.1545274	.0235235
sigma_u	.04260016					
sigma_e	.03866576					
Rho	.54830066	(fraction of variance due to u_i)				

F test that all u_i=0: F (10, 100) = 4.60 Prob > F = 0.0000

Il ressort du Tableau 22 que deux variables sont encore significatives, il s'agit de la clientèle active et du portefeuille à risque, le coefficient de détermination est très faible par rapport aux autres modélisations (12.98 %).

Nous pouvons confirmer à la suite de toutes les régressions que le modèle à effets fixes sans gouvernance donne un meilleur résultat compte tenu de la corrélation entre les variables explicatives. Trois variables sont significatives dont deux ressortent dans plusieurs régressions. Elles sont toutes apparues avec des signes conformes à nos attentes. Cependant pour valider ces résultats, il faudra vérifier la présence ou l'absence de colinéarité entre les différentes variables de notre modèle.

2.6.1 - Colinéarité des variables du MPE²⁶

Tableau 23 : Test d'absence de colinéarité sur le MPE

Modèle à effet fixe			Modèle sans Gouvernance			Modèle sans Par			Modèle sans Subvention		
Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF
Par	1.43	0.697627	Par	1.43	0.701658	Dettes	1.13	0.882661	Dettes	1.35	0.739564
Dettes	1.38	0.725404	Dettes	1.33	0.750796	Femmes	1.13	0.884060	Par	1.31	0.763165
Femmes	1.24	0.804130	Femmes	1.22	0.821224	Gouvernance	1.13	0.886477	Epargne	1.25	0.797279
Epargne	1.21	0.829489	Epargne	1.18	0.848583	Epargne	1.10	0.907630	Femmes	1.20	0.833881
Gouvernance	1.13	0.883830	Subventions	1.04	0.963371	Client actif	1.09	0.918946	Client actif	1.14	0.877198
Client actif	1.09	0.914953	Client actif	1.03	0.969154	Subventions	1.04	0.963701	Gouvernance	1.13	0.886861
Subventions	1.04	0.962738									
Mean VIF	1.22		Mean VIF	1.20		Mean VIF	1.10		Mean VIF	1.23	

²⁶ Nous pouvons utiliser **estat** vif en donnée de panel si le test de Hausman fait ressortir le modèle à effet aléatoire et non le modèle à effet fixe. Avec les effets fixes, le vif sera généralement très élevé sans qu'il y ait forcément de problème de multicollinéarité. Quand nous utilisons des effets fixes individuels, nous travaillons en fait sur des variables en différence aux moyennes individuelles, mais le test vif ne tient pas compte de cette remarque. Malgré cette information, nous constatons que nos VIF sont inférieures à 1.5 pour toutes les régressions. Donc nous pouvons supposer l'absence de colinéarité entre nos différentes variables.

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Les Variance Inflation Factors (VIF) ont été calculés pour chaque régression, ainsi nous pouvons supposer l'absence de multi-colinéarité entre les variables explicatives, bien que les effets fixes soient préférés aux effets aléatoires, ce pour tous nos modèles empiriques. Le VIF ou (Variance Inflation Factor qui est égal à l'inverse de la tolérance) est inférieur ou égal à 1.5 pour toutes les régressions. C'est-à-dire qu'il n'existe pas de relation linéaire entre les variables pendant notre période d'étude. Une multi-colinéarité constitue un problème fondamental dans une régression du moment où elle impacte la variance des différents coefficients de régression. Ainsi, les variables peuvent paraître non significatives alors qu'elles le sont dans la réalité ; les variables peuvent alors être difficiles à interpréter et provoquer des corrélations inattendues.

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Tableau 24 : Tableau récapitulatifs des résultats du MPE

Les différents modèles de régression							
Effets fixes (EF)	t-stat (Prob)	EF sans gouvernance	t-stat (Prob)	EF sans PAR	t-stat (Prob)	EF sans subventions	t-stat (Prob)
Gouvernance	-0.0613 (0.297)			Gouvernance	-0.0478 (0.583)	Gouvernance	-0.0473 (0.528)
Client actif	0.0137*** (0.020)	Client actif	0.0135*** (0.002)	Client actif	0.0139*** (0.003)	Client actif	0.0122*** (0.195072)
Femmes	-0.00819 (0.837)	Femmes	-0.00669 (0.813)	Femmes	0.000439 (0.988)	Femmes	0.0127 (0.058606)
Par	-0.178** (0.030)	Par	-0.179** (0.039)			Par	-0.136* (0.0073905)
Epargne	0.0130 (0.493)	Epargne	0.0185 (0.459)	Epargne	0.000268 (0.992)	Epargne	0.00459 (0.818)
Subventions	0.171** (0.146)	Subventions	0.158* (0.058)	Subventions	0.165* (0.055)		
Dettes	-0.0236 (0.175)	Dettes	-0.0218 (0.388)	Dettes	-0.00435 (0.856)	Dettes	-0.0105 (0.595)
Constant	-0.0604 (0.184)	Constant	-0.0810* (0.079)	Constant	-0.0880 (0.143)	Constant	-0.0655 (0.147)
Observations	95	Observations	97	Observations	95	Observations	117
Number of pays	11	Number of pays	11	Number of pays	11	Number of pays	11
R-squared	0.193	R-squared	0.171	R-squared	0.148	R-squared	0.130

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

2.6.2 - **Performance financière:**

2.6.2.1- Matrices des corrélations

**pwcorr Roe Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Pouvoirs Publics
Dettes, sig**

Tableau 25 : Matrice des corrélations du MPF

	Roe	Gouvernance	Client_actif	Femmes	Par	Epargne	Subventions	Dettes
Roe	1.0000							
Gouvernance	0.2415	1.0000						
	0.0038							
Client_actif	0.1742	0.1282	1.0000					
	0.0381	0.0900						
Femmes	0.0908	0.2818	0.1015	1.0000				
	0.2930	0.0002	0.1893					
Par	-0.2259	-0.1045	-0.0532	-0.2414	1.0000			
	0.0071	0.1774	0.4937	0.0018				
Epargne	0.0115	-0.1344	-0.0822	-0.2696	0.2280	1.0000		
	0.8961	0.1230	0.3431	0.0019	0.0081			
Subventions	0.1764	0.0360	-0.0508	-0.0003	-0.0986	0.0302	1.0000	
	0.0605	0.7022	0.5879	0.9974	0.2945	0.7539		
Dettes	-0.0575	-0.0504	0.1484	-0.1447	-0.2918	0.2460	0.0649	1.0000
	0.5206	0.5704	0.0920	0.1089	0.0008	0.0059	0.5064	

L'observation du Tableau 25 nous permet de dire que la performance financière est corrélée positivement avec les variables client_actif, portefeuille à risque et le volume des subventions. Nous notons l'absence de corrélation entre la performance financière et les variables femmes, épargne et le volume de la dette. A cela s'ajoutent certaines corrélations sont notées entre les variables explicatives. Compte tenu de cette remarque, nous ferons plusieurs régressions afin de voir la sensibilité entre les variables et la meilleure spécification possible.

2.6.2.2 - Statistiques descriptives

xtsum Roe Gouvernance client-actif femmes Par Epargne Subventions Dettes

Tableau 26 : Statistiques descriptives du MPF

Stats	Roe	Gouvernance	Client-actif	Femmes	Par	Epargne	Subventions	Dettes
Mean	.0525658	.3510257	8.604149	.6436964	.0591812	.2858253	.0354928	.3999229
Max	.9521223	.7463415	12.0817	0.98	.4329	.9227872	.4636015	.9621931
Min	-1.802197	.0243902	4.624973	.2165	.0013	.0016422	1.25e-06	.0006876
skewness	-2.546894	.0309565	.0617354	.1974026	3.319564	1.096422	4.132517	.039617
kurtosis	22.13029	1.838213	3.016495	1.968104	16.13322	3.713863	21.79523	1.75362
N	144	179	178	169	170	135	117	131
Sd	.2586846	.1975798	1.376696	.2248043	.064179	.2303233	.0761745	.2904132

Les statistiques descriptives reportées dans le Tableau 26 nous permettent de dire que la performance financière enregistre une moyenne relativement faible avec 5.2 %. Nous notons un pic de 95 % mais cela ne doit pas empêcher de constater un minima très faible. Ces résultats montrent que les IMF de l’UEMOA et des BRICS ont de véritables problèmes de rentabilité. Beaucoup d’entre elles font faillite en général du fait d’une mauvaise gestion ou d’un environnement défavorable à leur viabilité. La gouvernance des pays est en moyenne inférieure à 50 % bien que dans certains pays l’Etat joue un rôle important et assure une grande légitimité. Cependant le faible taux enregistré montre les difficultés dans certains pays d’asseoir de réelles politiques et des stratégies susceptibles de favoriser un climat des affaires favorable. La clientèle active au sein des IMF varie de 4 points par rapport à la moyenne, le portefeuille à risque est moyennement acceptable et les sources de financement sur lesquelles les IMF peuvent compter sont l’endettement, le volume d’épargne, les subventions.

2.6.2.3 - Test de Hausman

**quietly xtreg Roe Gouvernance client-actif Femmes Par Epargne Subventions
Dettes, fe
est store eq1**

**quietly xtreg Roe Gouvernance client-actif Femmes Par Epargne Subventions
Dettes, re
est store eq2
hausman eq1**

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

Tableau 27 : Résultats du test de Hausman du MPF

	Coefficients			Sqrt (diag(V_b-V_B))
	(b)	(B)	(b-B)	
	eq1	eq2	Différence	
Gouvernance	-.391351	.2036758	-.5950267	.3513111
Client actif	.0492075	.0426158	.0065917	.0109134
Femmes	-.1355544	-.1369413	.0013869	.0651335
Par	-1.08074	-.9767394	-.1040008	.1270921
Epargne	.0088691	.0882273	-.0793582	.0505723
Subventions	.7584714	.7946341	-.0361627	.1357995
Dettes	-.1252532	-.1751603	.0499071	.0602272

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg; B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg.

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$$\text{chi2 (7) = (b-B)'[(V_b-V_B) ^ (-1)](b-B) = 6.61$$

$$\text{Prob>chi2 = 0.4705}$$

Le résultat du test de Hausman pour l'échantillon étudié est de 6.61 sur un modèle composé de sept variables explicatives (K=7), la statistique obtenue suit une loi chi-deux à sept degrés de liberté (chi2(7)). La probabilité obtenue est 0.4705, ainsi nous pouvons rejeter l'hypothèse nulle pour privilégier l'hypothèse alternative qui est celle de la présence d'effets aléatoires.

2.6.2.4 - Modèle à effets aléatoires :

Les meilleurs résultats sont obtenus avec le modèle à effets aléatoires qui donne une explication plus correcte de la performance financière. Le modèle s'écrit de la manière suivante :

$$Roe_{it} = \mu + a1Gouvernance_i + a2Client_actif_{it} + a3Femme_{it} + a4Portefeuille \text{ à risque}_{it} + a5Epargne_{it} + a6Subventions_{it} + a7Dettes_{it} + V_{it}$$

- $V_{it} : u_i + \forall_t + \epsilon_{it}$

- $V_{it} : \text{est le terme d'erreur composé de trois termes, tous aléatoires indépendants entre eux et i dépendants des } X_{it}.$

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

- u_i : est la perturbation due aux effets spécifiques individuels. Ils sont propres à chaque pays.
- \forall_t : représente l'effet temporel strictement identique pour tous les individus ;
- ϵ_{it} : représente les variables omises.

xtreg Roe Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, re

Tableau 28 : Modèle à effet aléatoire du MPF

Random-effects GLS regression			Number of obs = 92			
Group variable : pays			Number of groups = 11			
R-sq: within = 0.1770			Obs per group : min = 3			
between = 0.4403			avg = 7.8			
overall = 0.2332			max = 14			
			Wald chi2(7) = 21.5			
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Prob > chi2 = 0.0031			
Roe	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	.2036758	.1587274	1.28	0.199	-.1074243	.5147758
Client Actif	.0426158	.0176041	2.42	0.015	.0081124	.0771192
Femmes	-.1369413	.1113361	-1.23	0.219	-.355156	.0812734
Par	-.9767394	.362045	-2.70	0.007	-1.686335	-.2671442
Epargne	.0882273	.1042243	0.85	0.397	-.1160486	.2925031
Subventions	.7946341	.3460061	2.30	0.022	.1164747	1.472793
Dettes	-.1751603	.0981664	-1.78	0.074	-.3675629	.0172423
_cons	-.1833249	.1996015	-0.92	0.358	-.5745368	.2078869
sigma_u	.08637284					
sigma_e	.18026214	(fraction of variance due to u_i)				
Rho	.18671812					

Il ressort du Tableau 28, les observations suivantes :

- La significativité des variables que sont : la clientèle active, le portefeuille à risque, le volume des subventions, le volume de la dette ;
- Toutes les variables sont apparues avec des signes conformes à nos attentes à l'exception de la dette ;

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

- Le coefficient de détermination (R within) montre que les variables retenues expliquent à hauteur de 17.70 % la performance financière des IMF de l’UEMOA et des BRICS.

Nous utiliserons aussi l’option vce (robust) afin de corriger d’éventuelles présences d’hétéroscédasticité des résidus.

**xtreg Roe Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, re
vce (robust)**

Tableau 29 : Modèle à effets aléatoires du MPF avec vce robust

Random-effects GLS regression		Number of obs = 92				
Group variable : pays		Number of groups = 11				
R-sq: within = 0.1770		Obs per group: min = 3				
between = 0.4403		avg = 8.4				
overall = 0.2332		max = 14				
		Wald chi2(7) = 51.92				
corr(u_i, X) = 0 (assumed)				Prob > chi2 = 0.0031		
Roe	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	.2036758	.1850005	1.10	0.271	-.1589186	.5662701
Client Actif	.0426158	.0153086	2.78	0.005	.0126116	.07262
Femmes	-.1369413	.1268303	-1.08	0.280	-.3855241	.1116415
Par	-.9767394	.2482901	-3.93	0.000	-1.463379	-.4900997
Epargne	.0882273	.0355358	2.48	0.013	.0185784	.1578762
Subventions	.7946341	.4509126	1.76	0.078	-.0891384	1.678407
Dettes	-.1751603	.0859979	-2.04	0.042	-.3437131	-.0066075
_cons	-.1833249	.1765265	-1.04	0.299	-.5293104	.1626606
sigma_u	.08637284					
sigma_e	.18026214		(fraction of variance due to u_i)			
Rho	.18671812					

Il ressort du Tableau 29 les informations suivantes :

- La significativité des variables client_actif, portefeuille à risque, le volume d’épargne, les subventions reçues ;
- La non significativité des variables gouvernances et femme ;
- Le coefficient de détermination (R² within) est de 17,70 % ;
- Toutes les variables significatives sont apparues avec des signes conformes à nos attentes à l’exception de la variable dette ;

**CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES
ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE**

- Nous pouvons confirmer aussi la présence d'hétéroscédasticité entre les variables parce que l'option vce (robust) a corrigé les résultats obtenus. Ainsi, nous utiliserons cette option pour les modélisations qui suivent.

2.6.2.4.1 - Modèle sans gouvernance

**xtreg Roe Client actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes, re vce (robust) reg
reg Roe Client actif Femmes Par Epargne Subventions Dettes
estat vif**

Tableau 30 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans gouvernance

Random-effects GLS regression			Number of obs = 94			
Group variable : pays			Number of groups = 11			
R-sq: within = 0.1853			Obs per group : min = 4			
between = 0.1347			avg = 7.8			
overall = 0.1761			max = 14			
			Wald chi2(6) = 29.41			
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Prob > chi2 = 0.0001			
Roe	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Client_actif	.0436948	.016315	2.68	0.007	.0117179	.0756717
Femmes	-.1140812	.1370405	-0.83	0.405	-.3826755	.1545132
Par	-1.047039	.233397	-4.49	0.000	-1.504489	-.589589
Épargne	.0964226	.03268	2.95	0.003	.032371	.1604743
subventions	.7596215	.4386747	1.73	0.083	-.1001651	1.619408
Dettes	-.1857049	.0750353	-2.47	0.013	-.3327714	-.0386384
_cons	-.1292546	.1506316	-0.86	0.391	-.4244871	.1659779
sigma_u	.13655462					
sigma_e	.18172051	(fraction of variance due to u_i)				
Rho	.36089302					

A la suite de la modélisation, il ressort les informations suivantes (Tableau 30) :

- Un coefficient de détermination de 18.53 % ;
- La significativité des variables client_actif, portefeuille à risque, le volume d'épargne, les subventions et le volume de la dette ;
- La non significativité de la variable femme ;
- Les variables retenues expliquent notre modèle à hauteur de 18.53 %.

2.6.2.4.2 - Modèle sans client_actif

xtreg Roe Gouvernance Femmes Par Epargne Subventions Dettes, re vce (robust)
reg Roe Gouvernance Femmes Par Epargne Subventions Dettes
estat vif

Tableau 31 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans client actif

Random-effects GLS regression		Number of obs =		92	
Group variable : pay		Number of groups =		11	
R-sq: within = 0.1000		Obs per group : min =		3	
between = 0.4105		avg =		8.4	
overall = 0.1736		max =		16	
		Wald chi2(6) =		39.02	
corr(u_i, X) = 0 (assumed)		Prob > chi2 =		0.0000	
Roe	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]
Gouvernance	.2840612	.1495908	1.90	0.058	-.0091314 .5772538
Femmes	-.172215	.1196683	-1.44	0.150	-.4067606 .0623307
Par	-.9916487	.3998481	-2.48	0.013	-1.775337 -.2079609
Epargne	.0654345	.0404557	1.62	0.106	-.0138573 .1447263
Subventions	.6838599	.4595323	1.49	0.137	-.2168068 1.584527
Dettes	-.1750326	.0893957	-1.96	0.050	-.350245 .0001797
_cons	.1958783	.1209192	1.62	0.105	-.041119 .4328756
sigma_u	.06449483				
sigma_e	.18575942				
Rho	.10757687	(fraction	of	variance	Due to u_i)

Suite à l'observation du Tableau 31, nous pouvons dire :

- La significativité des variables gouvernance, portefeuille à risque et le volume de la dette ;
- La non significativité des variables femmes, le volume d'épargne et les subventions ;
- Le coefficient de détermination est de 10 %.

2.6.2.4.3 - Modèle sans portefeuille à risque (Par)

xtreg Roe Gouvernance Client_actif Femmes Epargne Subventions Dettes, re vce
(robust)

reg Roe Gouvernance Client_actif Femmes Epargne Subventions Dettes
estat vif

Tableau 32 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans portefeuille à risque

Random-effects GLS regression			Number of obs = 92			
Group variable : pays			Number of groups = 11			
R-sq: 0.0911			Obs per group : min = 3			
between = 0.5022			avg = 8.4			
overall = 0.1798			max = 14			
			Wald chi2(6) = 211.83			
corr(u_i, X) = 0 (assumed)			Prob > chi2 = 0.0000			
Roe	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95 % Conf Interval]	
Gouvernance	.2480155	.1605004	1.55	0.122	-.0665594	.5625905
client actif	.0409321	.0160423	2.55	0.011	.0094899	.0723744
Femmes	-.0687079	.1258111	-0.55	0.585	-.3152931	.1778773
Epargne	.0207822	.0624815	0.33	0.739	-.1016794	.1432437
Subventions	.787524	.5207879	1.51	0.130	-.2332016	1.808249
Dettes	-.0823529	.0867126	-0.95	0.342	-.2523064	.0876006
_cons	-.3137917	.2339241	-1.34	0.180	-.7722745	.144691
sigma_u	.06603682					
sigma_e	.18840997					
Rho	.10940671	(fraction	of	variance	Due	to u_i

D'après le Tableau 32, il en ressort :

- La significativité de la variable client_actif ;
- La non significativité des variables gouvernance, femmes, épargne, subvention et le volume de la dette ;
- Le coefficient de détermination est de 9.11 %.

2.6.2.4.4 - Modèle sans subventions

```
xtreg Roe Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Dettes, re vce (robust)
reg Roe Gouvernance Client_actif Femmes Par Epargne Dettes
estat vif
```

Tableau 33 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans subventions

Fixed-effects (within) regression		Number of obs =		117		
Group variable: pays		Number of groups =		11		
R-sq: within = 0.1298		Obs per group: min =		6		
between = 0.1918		avg =		10.6		
overall = 0.0048		max =		16		
		F(6,100) =		2.49		
corr(u_i, Xb) = -0.4084		Prob > F =		0.0277		
Roe	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95 % Conf Interval]	
gouvernance	-.0473474	.0747859	-0.63	0.528	-.1957205	.1010257
client_actif	.0122201	.003673	3.33	0.001	.004933	.0195072
Femmes	.012714	.0231314	0.55	0.584	-.033178	.058606
Par	-.136129	.0723395	-1.88	0.063	-.2796485	.0073905
Epargne	.0045896	.0199222	0.23	0.818	-.0349356	.0441147
Dettes	-.010539	.019779	-0.53	0.595	-.04978	.028702
_cons	-.065502	.0448723	-1.46	0.147	-.1545274	.0235235
sigma_u	.04260016					
sigma_e	.03866576					
Rho	.54830066	(fraction of variance due to u_i)				

D'après le Tableau 33, nous avons les observations suivantes :

- La significativité des variables client_actif, portefeuille à risque ;
- La non significativité des variables gouvernance, femmes ; le volume d'épargne et le volume de la dette ;
- Le coefficient de détermination est de 12.98 %.

Suite à toutes les régressions effectuées, nous constatons que le modèle sans gouvernance donne la meilleure spécification possible avec 5 variables significatives et un coefficient de détermination de 18.53 %. Toutes les variables sont apparues avec des signes conformes à nos attentes à l'exception de la variable dette.

CHAPITRE 2 : TESTS EMPIRIQUES DES DETERMINANTS DES PERFORMANCES ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Tableau 34 : Tableau récapitulatif des résultats du MPF

Les différents modèles de régression									
Effet aléatoire	Coefficient (erreur standar)	Sans gouvernance	Coefficient (erreur standar)	Sans client_actif	Coefficient (erreur standar)	Sans Par	Coefficient (erreur standar)	Sans subventions	Coefficient (erreur standar)
Gouvernance	0.204 (0.199)			Gouvernance	0.284* (0.058)	Gouvernance	0.248 (0.122)	Gouvernance	0.158 (0.280)
Client_actif	0.0426*** (0.015)	Client_actif	0.0437*** (0.007)			Client_actif	0.0409** (0.011)	Client_actif	0.0444*** (0.007)
Femmes	-0.137 (0.219)	Femmes	-0.114 (0.405)	Femmes	-0.172 (0.150)	Femmes	-0.0687 (0.585)	Femmes	-0.0123 (0.914)
Par	-0.977*** (0.007)	Par	-1.047*** (0.000)	Par	-0.992** (0.013)			Par	-0.739*** (0.002)
Epargne	0.0882** (0.397)	Epargne	0.0964*** (0.003)	Epargne	0.0654 (0.106)	Epargne	0.0208 (0.739)	Epargne	0.107** (0.022)
Subventions	0.795* (0.022)	Subventions	0.760* (0.083)	Subventions	0.684 (0.137)	Subventions	0.788 (0.130)		
Dettes	-0.175** (0.074)	Dettes	-0.186** (0.013)	Dettes	-0.175* (0.050)	Dettes	-0.0824 (0.342)	Dettes	-0.204** (0.038)
Constant	-0.183 (0.358)	Constant	-0.129 (0.391)	Constant	0.196 (0.105)	Constant	-0.314 (0.180)	Constant	-0.262* (0.089)
Observations	92	Observations	94	Observations	92	Observations	92	Observations	113
Number of pays	11	Number of pays	11	Number of pays	11	Number of pays	11	Number of pays	11
R-squared	17.70 %	R-squared	18.53 %	R-squared	10 %	R-squared	9.11 %	R-squared	12.98 %

2.6.1 - Colinéarité des variables du MPF

Tableau 35 : Test d'absence de colinéarité sur le MPF

Modèle à effet aléatoire (MEA)			(MEA) sans gouvernance			(MEA) sans client_actif			(MEA) sans portefeuille à risque			(MEA) sans subvention		
Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF	Variable	VIF	1/VIF
Par	1.44	0.692242	Par	1.44	0.694966	Par	1.44	0.696738	Femmes	1.17	0.852510	Dettes	1.33	0.749188
Dettes	1.37	0.728261	Dettes	1.34	0.746085	Dettes	1.37	0.732304	Gouvernance	1.14	0.877382	Par	1.31	0.765616
Femmes	1.30	0.766652	Femmes	1.27	0.789161	Femmes	1.29	0.772446	Epargne	1.12	0.893094	Epargne	1.25	0.800441
Epargne	1.21	0.828960	Epargne	1.17	0.851927	Epargne	1.19	0.839856	Dettes	1.12	0.896669	Femmes	1.24	0.805205
Gouvernance	1.14	0.876065	Subventions	1.04	0.965445	Gouvernance	1.07	0.934708	Fidélisation	1.09	0.913559	Fidélisation	1.14	0.875315
Client_actif	1.10	0.907664	Client_actif	1.03	0.968245	Client_actif	1.03	0.971157	Client_actif	1.04	0.966156	Client_actif	1.13	0.882050
Subventions	1.04	0.964745												
Mean VIF	1.23		Mean VIF	1.21		Mean VIF	1.23		Mean VIF	1.11		Mean VIF	1.23	

Nous confirmons l'absence de colinéarité, le VIF moyen pour l'ensemble de nos modélisations et pour chaque variable est inférieur à 1.5. (Chatterjee & Hadi, 2006) ; (De Bourmont, 2012).

2.6.1 - **Interprétations des résultats**

2.6.1.1 - Clients actifs

C'est un élément important dans l'atteinte des performances financières et économiques des IMF. Un client est actif lorsqu'une relation durable est instaurée avec les IMF et se traduit par une relation de confiance et des prêts réguliers. C'est la cinquième variable la plus significative pour expliquer la performance financière et la troisième pour expliquer la performance économique des IMF dans l'UEMOA et dans les BRICS. Une augmentation de 1 % de la clientèle active entraîne une hausse de 4,37 % de la performance financière et de 1.35 % de la performance économique des IMF.

Ainsi les IMF ont intérêt à se rapprocher de la clientèle et de donner une bonne image d'elles-mêmes afin de faire face à la concurrence et limiter les départs massifs. Elles pourront bénéficier pour ce faire des phénomènes de bouche à oreille qui produiront avec la théorie de la spirale du silence une opinion positive dominante sur les IMF. Cela permettra d'attirer une nouvelle clientèle, d'augmenter leurs activités et parallèlement la taille des organisations.

Ainsi les IMF doivent mettre en place des politiques visant à développer la proximité avec la clientèle afin de leur proposer au mieux des services adaptés à leurs besoins. Pour ce faire, des agences de proximité doivent être installées. De plus, la clientèle doit être impliquée dans la gestion de l'IMF par des représentants élus démocratiquement afin d'avoir une vision plus large de la situation et des missions de l'IMF.

Pour ce faire les IMF doivent préconiser :

- Des enquêtes de satisfaction auprès de la clientèle ;
- un dialogue régulier avec la clientèle ;
- Des services et des taux d'intérêts qui évoluent en fonction de la solvabilité des clients ;
- Des parrainages à l'occasion de certains événements organisés par les entrepreneurs ;
- Développer des politiques de RSE afin de montrer leurs implications et leurs responsabilités envers la société.

i. L'hypothèse selon laquelle la clientèle active agit positivement sur les performances financières et économiques est validée

2.6.1.2 - Portefeuille à risque

Il ressort de notre étude que les IMF de l'UEMOA et des BRICS doivent minimiser les impayés pour atteindre une performance à la fois financière et économique ; cela passe par :

- Une bonne connaissance de la clientèle ;
- Une adéquation entre l'offre et la demande de crédit ;
- Une clientèle à majorité active et engagée dans les activités des IMF ;
- Un système de gestion qui prend en compte les réalités économiques des clients et la conjoncture.

A l'image de la performance sociale, le portefeuille à risque est un des éléments sur lesquels les IMF doivent mettre l'accent pour s'assurer une performance financière et une performance économique. C'est la variable la plus significative de nos modèles, une hausse de 1 point du risque de non remboursement entraîne une baisse de 1.04 point de la performance financière et de 0.17 point de la performance économique.

Le PAR nous donne des informations sur l'évolution des prêts en retard de plus de 30 jours et de manière plus précise sur les crédits présentant un risque de non remboursement. Les non remboursements des crédits constituent la principale source d'échec des IMF dans l'UEMOA et des BRICS. Les problèmes de rentabilité des IMF sont quasiment liés aux crédits souillés. La délinquance apporte inévitablement des situations de pertes et des charges supplémentaires aux institutions.

Ces résultats confirment l'hypothèse selon laquelle plus le risque de non remboursement est faible, plus l'IMF a de chances d'enregistrer de bons résultats.

- ii. L'hypothèse selon laquelle il y a une corrélation négative entre le portefeuille à risque et les performances financières, économiques est validée ;**

2.6.1.3 - Épargne

Le volume d'épargne agit positivement sur la performance financière des IMF de l'UEMOA et des BRICS. C'est la quatrième variable la plus significative pour expliquer la performance financière des IMF. En effet une augmentation de 1 point du volume d'épargne entraîne une hausse de 0.0964 point de la performance financière.

Ainsi, dans le but de faire face à une demande de crédit pour financer des projets en toute autonomie, les IMF ont intérêt à accroître le volume de fonds collectés. Ces fonds sont moins chers que les fonds provenant des autres sources de financement (dettes) car les épargnants sont moins exigeants.

Pour la performance financière, la collecte de l'épargne est importante pour constituer suffisamment de ressources internes, surtout avec la concurrence accrue entre les différents acteurs du secteur.

Pour ce faire, il faudra :

- Rassurer la clientèle avec une bonne image et plus de sécurité ;
- Fixer un taux d'intérêt abordable à la fois pour les IMF et les épargnants ;
- Faciliter aux agents l'accès au crédit ;
- Faciliter l'accès et l'utilisation de leur épargne avec la mise en place de GAB ;
- Développer des politiques de proximité ;
- Limiter la collecte de l'épargne qui ne sera pas utilisable.

iii. L'hypothèse selon laquelle existe une corrélation positive entre le volume d'épargne et la performance financière est validée ;

2.6.1.4 - Subventions

L'hypothèse selon laquelle les subventions impactent positivement sur les performances financière et économique des IMF de l'UEMOA et des BRICS est validée. Les IMF doivent compter sur le volume des subventions qui peuvent être des fonds gratuits ou à faible coûts. Les subventions constituent une source de financement qui permet d'accroître l'offre de fonds prêtables, de faire face à une demande de crédit et à certaines dépenses de fonctionnement.

Les IMF doivent développer des stratégies visant à accroître ces fonds. En partenariat avec les pouvoirs publics et les ONG, les IMF de l'UEMOA et des BRICS doivent avoir des objectifs communs de réduire la pauvreté et d'améliorer le bien-être des populations.

C'est la deuxième variable la plus significative derrière le portefeuille à risque pour expliquer la performance financière et la performance économique. Une augmentation de 1 point des subventions entraîne une augmentation de 0.76 point de la performance financière et 0.16 de la performance économique. Toutefois ces aides allouées aux IMF doivent se traduire dans la pratique par la réduction de la pauvreté et l'amélioration du bien être de la population, ces fonds ne doivent pas être utilisés pour compenser les pertes de profits.

- iv. L'hypothèse selon laquelle il existe une relation positive entre le volume des subventions et les performances financières, économiques est validée.**

2.6.1.5 - Dettes

L'hypothèse selon laquelle l'endettement agit positivement sur la performance financière est infirmée. L'endettement agit négativement sur la performance financière des IMF de l'UEMOA et des BRICS. C'est la troisième variable la plus significative de notre modèle pour expliquer les déterminants de la performance financière. En effet une augmentation de 1 point de l'endettement entraîne une baisse de 0.19 point de la performance financière.

L'endettement coûte cher aux IMF car la nature de leurs activités ne permet pas de toujours faire face aux exigences, à l'intransigeance des bailleurs pour les remboursements et à leurs énormes charges. Pour y faire face, le volume d'épargne collectée doit être important ainsi que les politiques visant à accroître le volume des subventions et les fonds propres plus affinées afin de continuer les activités et diminuer la dépendance vis-à-vis des tiers (dettes).

- v. L'hypothèse selon laquelle il y a une corrélation positive entre l'endettement et la performance financière est infirmée.**

Conclusion

La microfinance est devenue un phénomène planétaire, elle a permis le développement des activités de plusieurs personnes, qu'elles soient physiques ou morales, mais force est de constater parfois son échec car elle a participé à la misère et à la paupérisation d'une certaine couche de la population du fait de mauvaises politiques ou de choix stratégiques de la part des agents de crédits sous la contrainte de la rentabilité.

De plus, la commercialisation des produits financiers a gagné beaucoup plus de place de telle sorte que la microfinance ne cible plus vraiment les clients légitimes. C'est dans ce contexte que s'impose donc toute la pertinence de l'étude des déterminants de la performance des IMF, qu'elle soit économique ou financière.

Bien que la littérature académique sur la performance des IMF soit nombreuse, les recherches dans ce domaine ne peuvent prétendre expliquer tous les facteurs de réussite ou d'échec.

Nous constatons une grande variété de définitions du concept de performance, la performance économique se définit comme la capacité à dégager des produits ou encore la capacité de l'IMF à rentabiliser les actifs investis (dettes et fonds propres) alors que la performance financière met l'accent sur la rentabilité des fonds propres.

Dans le cadre de notre travail, le taux de rentabilité économique est utilisé pour mesurer la performance économique et la performance financière est mesurée par la rentabilité des fonds propres. Ce sont des mesures qui font appel à des données quantitatives.

Pour réaliser notre travail de recherche, nous avons utilisé un échantillon qui porte sur les pays de l'UEMOA et des BRICS (à l'exception de la Russie). Nous avons utilisé une modélisation des données en panel pour voir les déterminants de la performance économique et de la performance financière. La recherche porte sur la période de 1999 à 2014 et les données ont été traitées par le logiciel stata 11.

Le modèle à effets aléatoires est préféré au modèle à effets fixes suite aux résultats du test de Hausman pour le modèle de la performance financière et le modèle à effets fixes est préféré pour le modèle de la performance économique. Des tests ont été faits pour vérifier la colinéarité des variables afin d'obtenir des résultats adéquats.

L'analyse descriptive de cet échantillon nous a permis de voir l'évolution de plusieurs indicateurs. Pour rappel, la question de recherche est : quels sont **les déterminants de la performance économique et de la performance financière des IMF dans les pays de l'UEMOA et des BRICS ?**

Pour répondre à la problématique, nous avons adopté une démarche hypothético-déductive et en formulant un ensemble d'hypothèses sur la base d'une revue de littérature.

Ces résultats nous ont permis de valider ou d'infirmer certaines hypothèses que sont :

- ⇒ **Les dettes influent négativement la performance financière ;**
- ⇒ **Il y a une relation positive entre les performances financières, économiques et la clientèle active ;**
- ⇒ **Le portefeuille à risque est corrélé négativement avec les performances financières et économiques ;**
- ⇒ **Le volume d'épargne agit positivement sur la performance financière ;**
- ⇒ **Les subventions agissent positivement sur les performances financières et économiques ;**

Au terme de ce travail de recherche qui a porté sur les déterminants des performances économiques et financières des institutions de microfinance dans l'UEMOA et dans les BRICS nous nous étions fixé comme objectif principal de mettre en exergue les variables susceptibles d'influencer la performance des IMF à travers les variables de dimensions financières et sociales.

Le travail est organisé en deux sections ; la première concernant les mesures de la performance et la seconde est consacrée à la méthodologie et les tests empiriques.

Les déterminants de la performance financière dans l'UEMOA et dans les BRICS (exception de la Russie) sont respectivement : **le portefeuille à risque, les subventions, l'endettement, le volume d'épargne et la clientèle active.**

Les déterminants de la performance économique dans l'UEMOA et dans les BRICS (exception de la Russie) sont respectivement : **le portefeuille à risque, les subventions, et la clientèle active.**

CONCLUSION GENERALE

Devenue un phénomène planétaire, la microfinance est cependant caractérisée par certains échecs entraînant ainsi des zones d'ombres. La commercialisation des produits financiers prend notamment de plus en plus de place faisant parfois oublier l'un des objectifs essentiels : la réduction de la pauvreté. C'est dans ce contexte que s'est imposée l'étude des déterminants de la performance des IMF, que celle-ci soit économique, financière ou sociale.

Bien que la littérature académique sur la performance des IMF soit nombreuse, les recherches dans ce domaine ne peuvent prétendre expliquer tous les facteurs de réussite ou d'échec.

Nous constatons une grande variété de définitions du concept de performance, mais la plupart d'entre elles donnent une importance au volet économique ou financier. La performance est un concept utilisé dans plusieurs domaines. Elle est devenue centrale en microfinance dans un environnement où la concurrence est exacerbée, les sources de financement rares, les législations contraignantes et les comportements opportunistes des différentes parties prenantes de plus en plus présents.

La performance économique se définit comme étant la capacité à dégager des produits ou encore la capacité de l'IMF à utiliser ses actifs investis (dettes et fonds propres) alors que la performance financière met l'accent sur la rentabilité des fonds propres. La performance sociale quant à elle s'intéresse à l'impact des services de microfinance sur le bien-être de la population.

Dans le cadre de notre travail, la performance sociale est mesurée par un indicateur de portée qui est l'encours de crédit féminin. Le taux de rentabilité économique est utilisé pour mesurer la performance économique et enfin, la performance financière est mesurée par la rentabilité des fonds propres. Ce sont des mesures qui font appel à des données quantitatives.

Nos données proviennent de la base de données du MIX (une référence en matière de reporting microfinance). Nous avons étudié les déterminants des performances sociales, économiques et financières en mettant en exergue les variables susceptibles de les influencer.

Pour réaliser nos recherches, nous avons utilisé un échantillon portant sur les pays de l'UEMOA et des BRICS (à l'exception de la Russie). Nous avons utilisé une modélisation des données en panel. Le travail porte sur la période de 1999 à 2014 et les données ont été traitées par le logiciel stata 11. Pour répondre à la problématique de notre travail, nous avons adopté

une démarche hypothético-déductive. Nous avons formulé un ensemble d'hypothèses sur la base d'une revue de la littérature.

Notre travail est composé d'une partie théorique et d'une partie empirique. La partie théorique comporte deux chapitres qui sont respectivement les fondements théoriques de la microfinance et la performance des IMF. La partie empirique est aussi constituée de deux chapitres qui portent sur les tests empiriques relatifs au modèle de la performance sociale d'une part et d'autre part aux modèles des performances économiques et financières.

Ces résultats nous ont permis de valider ou d'infirmer certaines hypothèses que sont :

- ⇒ **Les dettes agissent négativement sur la performance financière et positivement sur la performance sociale ;**
- ⇒ **Il y a une relation positive entre les performances financières, économiques et la clientèle active ;**
- ⇒ **Le portefeuille à risque est corrélé négativement avec les performances financières, économiques et sociales ;**
- ⇒ **Le volume d'épargne agit positivement sur la performance financière ;**
- ⇒ **Les subventions agissent positivement sur les performances financières et économiques ;**
- ⇒ **Les fonds propres sont corrélés positivement avec la performance sociale ;**
- ⇒ **Il y a une corrélation négative entre les performances sociales et économiques.**

Au terme de nos travaux, nous n'aurons pas la prétention d'avoir cerné et donné toutes les solutions liées aux nombreux problèmes de la microfinance ; nous avons seulement ouvert d'autres pistes de réflexion en interpellant les communautés universitaires, les décideurs politiques et les dirigeants des collectivités sur l'urgence et la nécessité de la rationalisation judicieuse des ressources dans les pays de l'UEMOA et dans les BRICS (sauf la Russie).

Les IMF sont un moyen efficace de lutte contre la pauvreté, elles ont permis aux populations exclues du système classique de bénéficier de prêts bancaires, de ressources financières et d'avoir des activités génératrices de revenus. Cependant, les IMF doivent remplir certaines conditions et être bien structurées pour assurer correctement leur mission.

La place et l'intérêt de la microfinance étant reconnus et acceptés de tous, se pose fondamentalement la question de sa pérennité et de sa viabilité. Il faut convenir que traiter avec des populations démunies qui sont sans garantie réelle et seulement mues par la volonté de changer de condition de vie n'est pas simple.

Si les femmes ont une grande sociabilité et une facilité à se retrouver dans des associations ou groupements, tel n'est pas le cas pour les hommes. Planter des IMF dans des sociétés où culturellement l'homme est le chef de famille devant entretenir son épouse qui elle, doit rester à la maison n'est pas chose aisée.

Il faut donc vaincre la susceptibilité des uns et des autres mais aussi convaincre que le partage du travail est un facteur important de développement et que si le couple est actif, les revenus sont multipliés.

Le manque de confiance en soi touche beaucoup d'individus non scolarisés et pourtant, quel que soit le niveau d'étude, il y a un savoir faire et des compétences qui sommeillent en chacun d'entre nous. Tout cela doit être mis à profit et peut-être révélé par des actions de sensibilisation. Dans tous les cas les femmes, habituellement organisées, offrent plus de facilité d'organisation et de structuration.

Différentes approches existent pour l'étude de la performance et de la viabilité financière des IMF mais toutes doivent avoir comme soubassement la connaissance et la composition sociologique du milieu ; cela est capital pour la réussite de la microfinance.

La question à toujours se poser est la suivante : une entreprise qui traite avec les pauvres et qui cherche la rentabilité et la pérennité peut-elle pratiquer le social ? De nombreuses réflexions à ce sujet ont été développées dans la littérature. Toutes les difficultés de la microfinance se situent à ce niveau. La solution est de favoriser le financement collectif des groupements organisés et structurés. Il est reconnu que cette stratégie donne de meilleurs résultats du fait de la solidarité entre les membres.

Notre motivation réside dans le fait que nous vivons dans un monde où la pauvreté reste endémique et où les richesses les plus importantes côtoient la pauvreté. A l'instar des autres pays de l'UEMOA et des BRICS, un petit groupe de personne détient la quasi totalité des richesses. Certains sont des hauts fonctionnaires ou des politiciens bénéficiant de privilèges.

La plupart des projets échouent faute de gestion. Les conclusions et les rapports des différents organes de contrôle, s'ils existent, ne sont pas utilisés et il n'y a de sanction que pour les adversaires politiques. Pendant ce temps, à côté, les femmes font du petit commerce de détail pour essayer de pallier les difficultés quotidiennes. Certaines parmi elles, leaders dans les PME, font de l'exportation ou dirigent des sociétés.

Le chômage des jeunes s'installe durablement et ne trouve pas de solution véritable. L'école et la santé sont délabrées et laissées à l'abandon par des gouvernants qui ne s'intéressent qu'à leur réélection.

Dans les pays de l'UEMOA, des contestations postélectorales sont observées fréquemment de même qu'un recul de la démocratie. Les cadres juridiques conceptuels pour la création d'entreprises existent, ils sont définis mais la corruption plombe ou retarde la marche des affaires.

La définition et l'importance de la microfinance données, nous avons montré dans quelles conditions les IMF sont viables et jouent leur rôle dans l'amélioration du niveau de vie des populations. Les IMF sont des outils de lutte contre la pauvreté et l'exclusion mais seules, elles ne peuvent venir à bout de ces deux fléaux. Pour réussir, il faudrait que leur action s'inscrive dans un cadre global de programme mis en place par les autorités gouvernementales.

Des projets de développement inclusif, ayant comme centralité la lutte et l'éradication de la pauvreté, sont mis en place avec des indicateurs de performance clairement définis et des délais d'exécution fixés. La scolarisation des pauvres est aussi un autre levier à actionner.

Une grande partie de la population dans l'UEMOA et dans les BRICS est composée de femmes ; il faudra donc leur faire plus d'espace. Cela est d'autant plus pertinent qu'elles paient leurs dettes et travaillent principalement à nourrir leur famille. Notons que la place qu'on leur fait est aussi un bon indicateur du niveau de développement d'un pays. Les femmes doivent aller et rester à l'école le plus longtemps possible, cela les armera non seulement dans leur vie professionnelle mais aussi dans la gestion de leur vie sexuelle et la maîtrise de leur maternité.

Les femmes qui se connaissent se font confiance, en plus des IMF qu'elles partagent, elles ont d'autres centres d'intérêt communs et développent une vraie vie communautaire.

Cette proximité favorise un climat de confiance et de solidarité. Ces cadres ou regroupements devraient être le réceptacle de toute IMF qui s'installe ; les agents des organisations de microcrédits après s'être imprégnés du mode de fonctionnement des associations devraient seulement servir de coach en leur montrant comment sont organisées sur le plan formel, les associations avec les avantages comptables et sécuritaires à traiter avec les banques. Il n'est pas nécessaire de leur parler d'IMF au départ mais juste d'encadrer et de renforcer ces femmes dans la maîtrise des outils de gestion pour leurs activités.

L'institution, à cette étape du processus, est à l'état embryonnaire et sa naissance pourrait correspondre à la maturité des femmes. La plupart des analphabètes ont peur des banques ou ne leur font pas confiance, il faut donc renforcer leur culture des banques mais aussi le caractère de proximité des IMF. Elles doivent naître à partir de leurs réalités propres en fédérant toutes leurs énergies pour réussir dans leur entreprise. Elles se choisiront leurs dirigeantes démocratiquement tout en continuant à se faire des prêts moins chers. Les responsables doivent lister les petites activités commerciales et étudier leurs possibilités d'élargissement : cela passe par une connaissance du potentiel et des besoins de consommation des populations pour mieux voir les opportunités d'investissement. Il faut également alléger les conditions d'obtention des prêts et faire des simulations pour voir si le rendement attendu peut impacter positivement sur la vie de la famille de l'emprunteuse.

Cela ne semble pas difficile à mettre en place et les agents de l'Etat se limiteront uniquement à un rôle de conseiller ou de supervision. Ces derniers recevront des indemnités payées en toute transparence et moins onéreuses qu'une bureaucratie budgétivore.

Il faut rappeler qu'au départ, les IMF reçoivent des subventions qui, en principe, leur permettent de se solidifier. Les gouvernants doivent veiller au caractère équitable d'exécution des budgets et investir plus dans la construction d'écoles, d'hôpitaux, de routes, dans l'énergie pour l'éclairage et la création d'emplois (entreprenariat, installation d'entreprises individuelles, moyennes ou grandes). Il faut également permettre aux agriculteurs de vivre de leurs activités, de produire en quantité suffisante ce qu'ils mangent afin de faire baisser la balance commerciale largement déficitaire dans les pays de l'UEMOA.

Pour l'écoulement des produits une plateforme doit être mise en place. C'est une question de patriotisme, d'engagement national mais aussi de civisme qui requiert la participation de tous y compris les leaders locaux. La préférence nationale doit être fortement

encouragée. Les produits bruts doivent subir leur première transformation pour augmenter la valeur ajoutée avant exportation.

Il faut plus de démocratie dans la gouvernance des IMF en donnant la parole aux populations cibles. Personne ne peut mieux qu'elles savoir ce dont elles ont besoin. Leur permettre de s'exprimer librement, les engage davantage, donne aux dirigeants un début d'orientation dans leur priorité et enfin légitime leurs actions.

Si les IMF ont certes beaucoup contribué à l'amélioration du bien être des populations de l'UEMOA et des BRICS (sauf la Russie), dans une large mesure leur viabilité et leur pérennisation dépendent essentiellement de la bonne gouvernance et de la transparence des dirigeants, le tout s'articulant dans une politique cohérente de l'état.

Durant toutes nos études, la problématique du développement et l'instauration d'une justice sociale ont toujours été des préoccupations majeures.

Référence bibliographique :**OUVRAGES ET CONTRIBUTIONS**

Armendariz B. et Morduch J. (2005), *The Economics of Microfinance*, mit Press, cambridge.

Banque Mondiale (2000), *L'Afrique Peut-Elle Revendiquer Sa Place Dans Le Vingt Et Unième Siècle*, Banque Mondiale Washington D.C.

Berle A. et Means G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, New York: Harcourt, Brace and World.

Boye S., Hajdenberg J. et Poursat C. (2006), *Le guide de la microfinance, microcrédit et épargne pour le développement*, éditions d'organisation, Paris.

Bowen H. (1953), *Social Responsibilities of the Businessman*, Harper and Brothers, New York, 1953.

Brunel S. (2007), *Le Développement durable*, Paris, PUF.

Campion A. (2003), *Analyse du Cadre Juridique et Réglementaire pour la microfinance*, Democracy and Economic Growth Office USAID/Madagascar, Fidèle Rabemananjara Avril 2003.

Charreaux G. (2000), *Gestion financière*, Litec Lexis Nexis.

Chia R. (2002), *The Production of Management Knowledge: Philosophical Underpinnings of Research Design*, In: Partington D. *Essential Skills for Management Research*. London : SAGE Publications, 1. 19.

Christen R., Lyman T. et Rosenberg R. (2003), *Directives concertées pour la microfinance : Principes directeurs en matière de réglementation et de supervision de la microfinance*, CGAP, Washington DC.

Corhay A et Mbangala M (2007), *Fondements de gestion financière, Manuel et applications*, 2e édition revue et corrigée, Editions de l'Université de Liège.

Freeman R.E. (1984), *Strategic Management: Framework and Philosophy*, in *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Massachusetts, Pitman.

- Friedman M. (1971)**, Capitalisme et liberté, Laffont, Paris, 1971
- Guérin I. et Palier J. (eds) (2005)**, Microfinance challenges: empowerment or disempowerment of the poor? , Pondichery, Éditions de l'Institut français de Pondichéry.
- Gujarati D. N. (2003)**, Basic Econometrics, 4e Edition New York: The McGraw–Hill, 1002 p.
- Henry C., Sharma M., Lapenu C. et Zeller M. (2003)**, Outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance : Évaluer le niveau de pauvreté des clients des institutions de microfinance, CGAP-IFPRI, Washington DC.
- Hulme D. et Mosley P. (1996)**, Finance against Poverty, London, Routledge.
- Jacquier C. (1999)**, *L'épargne Et Le Crédit Solidaire Dans Les Pays En Développement*, Edition De Boeck, Paris-Brucelles.
- Kaplan S. et Norton P. (1992)**, The balanced scorecard-measures that drivers performance, Harvard Business School Press.
- Ledgerwood J. (1999)**, Manuel de microfinance : une perspective institutionnelle et financière, Banque mondiale, Washington D.C.
- McKinnon R. I. (1973)**, Money and Capital in Economic Development, Washington, Brookings Institution.
- MicroRate (2003)**, Indicateurs de Performance pour les Institutions de microfinance, MicroRate et Inter-American Development Bank Sustainable Development Department Micro, Small and Medium Enterprise Division.
- Morin E. M., Savoie A. et Beaudin, G. (1994)**, *L'efficacité De L'organisation – Théorie, Représentations Et Mesures*, Montréal, Gaëten Morin Editor
- Ndiaye F. (2009)**, *Microfinance en Afrique de l'ouest : Quelle viabilité*, Harmathan.
- Nelson R. R. et winter S. G. (1982)**, An Evolutionary Theory of Economic Change, Cambridge M.A.: Harvard University Press.
- Nowak M. (2005)**, *On ne prête (pas) qu'aux riches*, JC Lattès, Paris.

Ravallion M. (2008), Evaluation in the Practice of Development, World Bank.

Rock R. M., Otero M. et Saltzman S. (2001), Principes et pratiques de la gouvernance en microfinance, Microentreprise Best Practices, USAID, ACCION International. Washington D. C.

Royer C. (2011), Calcul, analyse et gestion du portefeuille à risque (par), Direction des produits et de l'instrumentation.

Servet J. M. (2006), Banquiers aux pieds nus, la microfinance, Paris, Odile Jacob.

Shaw E. S. (1973), Financial Deepening in Economic Development, New York, Oxford University Press.

Tarondeau J. C. (1998), Le management des savoirs, Presses Universitaires de France, Paris.

Von Pischke J.D. (1990), Finance at the frontier, Debt capacity and the role of credit in the private economy, Washington, The World Bank, Development studies.

Varian H.R. (1992), *Introduction à l'analyse micro-économique*, De Broeck Université : Nouveaux horizons.

Yaron J., Benjamin M. P. et Piprek G. (1997), Rural Finance: Issues, Design, and best Practices, World Bank, Series14, Washington D. C.

Zeller M. (2004), Review of Poverty Assessment Tools, IRIS, USAID.

ARTICLES, COLLOQUES ET CONFÉRENCES

Adair P et Berguiga I. (2010), Les facteurs déterminants de la performance sociale et de la performance financière des institutions de microfinance dans la région mena : une analyse en coupe instantanée, Région et Développement n° 32-2010.

Adams J. (2008), Did Yunus Deserve the Nobel Peace Prize: Microfinance or Macrofarce?, Journal of Economics Issues, 42, 2, 435-443.

Allouche J. et Laroche P. (2005), Responsabilité sociale et performance financière des entreprises : une synthèse de la littérature. Colloque "Responsabilité sociale des entreprises : réalité ou mythe ? ", Mar 2005, Nancy, France.

Ayayi A. et Sene M. (2010), What Drives microfinance Institution Financial Sustainability, The Journal of Developing Areas, 44, 1, 303-322.

Barlet K. (2000), Microfinance et commercialisation : de quoi parle-t-on ?, BIM n° 74 - 13 juin 2000.

Baydas M. M., Meyer R. L. et Aguilera-Alfred N. (1994), Discrimination against women in formal credit markets: reality or rhetoric?, World Development, 22(7): 1073–1082.

BCEAO (2006), Revue de la Stabilité Financière dans l'Union Economique et Monétaire Ouest africaine, Revue de la BCEAO, N°1, avril.

Bédécarrats F. (2010), Évaluer la microfinance, entre utilité sociale et performances financières, Revue Française de Socio-Économie, 2, 6, 87-107.

Bédécarrats F. et al. (2011), Nouvelles Gauches et inclusion financière : la microfinance contestée en Bolivie, en Équateur et au Nicaragua, Critique internationale, 3, 52, 129-153.

Bédécarrats F. et Marconi R. (2009), L'influence de la régulation sur la capacité de la microfinance à contribuer au développement, Tiers Monde, mars, 71-90

Blondeau N. (2006), La microfinance. Un outil de développement durable ? , Etudes. 9, 405, 188-198.

Bourguignon A. (2000), Performance et contrôle de gestion, Encyclopédie de Comptabilité, Contrôle de gestion et Audit, Ed. Economica, 931-941.

Bushman R. M. et Smith A. J. (2001), Financial accounting information and corporate governance, *Journal of Accounting and Economics* 32, 1-3, 237-333.

Cabinet Evalua (2003), La mesure d'impact des institutions de microfinance (IMF) : un état des lieux, TFD, 70/Mars 2003, 23-34.

Capron M. et Quairel F. (2006), Evaluer les stratégies de développement durable des entreprises : l'utopie mobilisatrice de la performance globale, *Revue de l'Organisation Responsable*, 1, 5-17.

Carroll A. (1979), A Three Dimensional Conceptual Model Of Corporate Performance. *Academy of Management Review*, 4, 4, 497-505.

CERISE (2002) (septembre), *La gouvernance en microfinance : grille d'analyse et études de cas*, Document préparatoire à la rencontre thématique du 15 octobre 2002, CERISE, Paris, 136 p.

Charreaux G. (2002), Quelle théorie pour la gouvernance ? De la gouvernance actionnariale à la gouvernance cognitive, Papier de travail FARGO, n°010401.

Charreaux G. (2004), Les théories de la gouvernance : de la gouvernance des entreprises à la gouvernance des systèmes nationaux, Cahiers du Fargo, n° 1040101, septembre 2004.

Claessens S. (2006), Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives, *the World Bank Research Observer*, 21, 2, 207-240.

Clarkson M. (1995), A Stakeholder Framework for analysing and evaluating Corporate Social Performance , *Academy of Management Review*, 20, 1, 92-117.

Coase R. H. (1937), The Nature of the Firm, *Economica*, 4, 386-405.

Commission des communautés européennes (2006), L'accès au financement pour les PME dans la région Afrique du nord et moyen orient, rapport du groupe d'experts, Bruxelles, le 20.2.2006.

Collectif des acteurs français pour l'année du microcrédit (2005), Bâtir un secteur financier ouvert à tous, Contribution à la conférence internationale de Paris, 20-21 juin 2005.

Cornell B. et Shapiro A. (1987), Corporate stakeholders and corporate finance, Financial Management.

Cull R, Demirgüç-Kunt A. et Morduch J. (2007), Financial Performance and Outreach: A Global Analysis of Leading Micronbanks, The Economic Journal, 117, F107 – F133.

Daley-Harris S. (2009), State of the Microcredit Summit Campaign Report 2009, the Microcredit Summit Campaign, Washington, D.C., USA.

De Briey V. (2005), Pleins feux sur la microfinance en 2005 !, Regards Economique n°28, IRES-UCL, Louvain-La-Neuve.

De Bruyne B. (2008), Summary of Social Performance Indicators Survey, Dialogue Européen no 1, Plateforme européenne de la microfinance.

De Terssac G. (1999), Savoirs, compétences et travail, Octares, Toulouse, 223-247.

De Wulf K., Odekerken-Schroder G. and Iacobucci D. (2001), Investments in Consumer Relationships: A Cross-country and Cross-industry Exploration, Journal of Marketing, 65, 4, 33-50.

Delalande L. et Paquette C. (2007), Microfinance et réduction de la vulnérabilité : le cas d'un Microbanco rural au Mexique, 4, 44, 27-45.

Desrochers M. et Fischer K. (2005), The Power of Networks : Integration and Financial Cooperative Performance, CIRPÉE (Centre interuniversitaire sur le risque, les politiques économiques et l'emploi), Cahier de recherche/Working Paper 05-14.

Dewez D. (2008), The Role of Socially Responsible Investors in the Social Performance of Microfinance Institutions, Dialogue Européen n° 1, Plateforme Européenne de la Microfinance.

Dhonte R. (1994), *Evaluation des projets d'épargne et de crédit cofinancés par la commission Européenne et les ONG*, Rapport final, novembre 1994.

Durand T. (1997), Savoir, savoir-faire et savoir-être – Repenser les compétences de l'entreprise, Actes de la VIème Conférence Internationale en Management Stratégique, Montréal

Doligez F. (2002), Innovations financières, financement du développement et dynamiques rurales. Etudes comparées au Bénin, en Guinée et au Nicaragua, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Paris X-Nanterre, 606 p.

Edgcomb E. and Barton L. (June 1998), Intermédiation sociale et programmes de microfinance : revue de la littérature existante, The Small Enterprise Education and Promotion Network (SEEP)

Eloundou Owona Z. (2007), Portée et performances financières des Institutions de microfinance d'Afrique Centrale : quel commentaire ?, Janvier 2007, Yaoundé- Cameroun

Fama E. F. (1990), Stock returns, expected returns and real activity, Journal of financial economics, XLV, 4 sept 1089-1108.

Finet A., Bughin C. et Colot O. (2008), Analyse de la théorie de l'enracinement des dirigeants en fonction du caractère familial des entreprises non cotées : le cas de la Belgique, 2e journée Georges Doriot, jeudi 15 et vendredi 16 Mai 2008, HEC Paris.

Fouillet C. (2006), La Microfinance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh (Inde), BIM n° - 25 avril 2006.

Fouillet C., Guérin I., Morvant-Roux S., Roesch M. et Servet J. M. (2007), Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable, Revue du MAUSS 29 (1) : 329-50.

Fouillet C. et Pairault T. (2010), Microfinance : une “discipline” diversement accueillie en Chine et en Inde, Economie et Institutions, 8, 1, 123-146.

Fournier Y. et Ouedraogo A. (1996), Les coopératives d'épargne et crédit en Afrique : histoire et évolutions récentes, Revue Tiers Monde XXXVII, 145, 67-83.

Gauzente C. (2000), Mesurer la performance des Entreprises en l'absence d'indicateurs Objectifs : Quelle Validité ? Analyse de certains Indicateurs, Revue Finance Contrôle.

Gardiol A.K. (2004), Les déterminants de l'épargne et des choix d'investissement des ménages au Nicaragua, Département d'Econométrie et d'Economie Politique, Université de Lausanne, March.

Gentil D. et Servet J. M. (2002), Entre localisme et mondialisation : la microfinance comme révélateur et comme levier de changements socio-économiques, Tiers-Monde. 2002, 43, 172.

Germain C. et Trébucq S. (2004), La performance globale de l'entreprise et son pilotage : quelques réflexions, Semaine sociale Lamy – 18 octobre 2004 – n° 1186.

Gervais P. (1994), A prediction of an optimal performance of the handspring front salto longhorse vault, Journal of Biomechanics, 27, 67-76.

Gloukoviezoff G. et Rebière N. (2014), Le dispositif de microcrédit personnel garanti : une nouvelle forme de solidarité pour lutter efficacement contre la pauvreté et l'exclusion sociale ?, Revue française des affaires sociales, 1, 1-2, 100-119.

Grant R.M. (1991), The Resource-Based Theory of Competitive Advantage: Implication for Strategy Formulation, California Management Review, 33, 114-135.

Granger B. (2010), Sur la crise en Inde et les conceptions divergentes de la microfinance, Performances de la Microfinance – Lien Permanent, 28 décembre.

Guérin I. (2002), Les sommets mondiaux du microcrédit : où en est-on cinq ans après ?, Revue Tiers Monde, 172, Octobre-Décembre.

Guérin I. (2011), L'expérience vécue de la microfinance, Cultures & Conflits

Guérin I. et Kumar S. (2007), Clientélisme, courtage et gestion des risques en microfinance, Étude de cas en Inde du Sud, 4, 44, p. 13-26.

Guérin I., Fouillet C. et Roesch M. (2008), La microfinance indienne : l'heure du bilan, Transcontinentales, 6, 1, 125-146.

Guerin I., Lapenu C. et Doligez F. (2009), La microfinance est-elle socialement responsable ?, revue tiers monde, 197, 5-16.

Guichandut P. (2004), Un réseau européen pour développer la microfinance, Finance & Bien Commun, 3, 20,16-18.

Hartarska V. (2005), Governance and Performance of microfinance Institutions in Central Eastern Europe and the Newly Independent States, World Development, 33, 10, 1627-1643.

Hatch J. (2002), Towards a Cost-Effective System for Measuring the Social Performance of FINCA Programs, Concept Paper, FINCA, 19 p.

Honlonkou A. N., Acclassato, D. H., et Quenum, C. V. C. (2006), Déterminants de la performance de remboursement dans les institutions de microfinance au Bénin, Annals of Public and Cooperative Economics, 77, 1, 53–81.

Honlonkou A. N. (Décembre 2009), Déterminants de la performance du contrôle interne dans les Institutions de Microfinance : Approche par la théorie de l'agence appliquée à l'agence PAPME au Bénin, 3èmes Journées internationales de Microfinance à Cotonou (Bénin).

Jégourel Y. (2008), La microfinance : entre performance sociale et performance financière, Regards croisés sur l'économie, 1, 3,197-205.

Jensen M.C. et Meckling W.H. (1976), Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, Journal of Financial Economics, 3, 306-306.

Labie M. (2004), Microfinance : un état des lieux, Mondes en développement, 32, 2, 126, 9-23.

Labie M. (2005), Comprendre et améliorer la gouvernance des organisations à but non lucratif : vers un apport des tableaux de bord ?, Gestion, 30, 1, 78-86.

Labie M. et al. (2007), Microfinance et micro-assurance santé : réflexions sur des articulations possibles à partir de quelques expériences au Bénin et au Burkina Faso, Mondes en développement, 3, 139, 57-71.

Labie M. et Urgeghe L. (2011), Investissements socialement responsables et microfinance, *Management & Avenir*, 2011/6 n° 46, p. 280-297. DOI : 10.3917/mav.046.0280.

Labie M. (2014), La microfinance contemporaine. Défis et perspectives – note de lecture" in *Mondes en Développement*, 42, 165, 161-162.

Lafourcade A. L. et al. (2005), Etude sur la portée et les performances financières des institutions de microfinance en Afrique, *MIX*, avril 2005.

Lapenu C. (2002), La gouvernance en microfinance : grille d'analyse et perspectives de recherche, *Revue Tiers Monde*, XLIII, 172, 847 – 865.

Lapenu C. et al. (2004), Performances sociales : Une raison d'être des institutions de microfinance et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes, *Mondes en développement*, 2, 126, 51-68.

Lapenu C. et Zeller M. (2002), Growth and performance of the microfinance institutions in Africa, Asia and Latin America: a recent inventory, *Savings and development*.

Lebas M. et Weigenstein J. (1986), Management control: the roles of rules, markets and culture, *Journal of Management Studies*, Mai.

Lelart M. (2002), L'évolution de la finance informelle et ses conséquences sur l'évolution des systèmes financiers, *Réseau Entrepreneuriat*, Agence Universitaire de la Francophonie.

Lelart M. (2005), Le microcrédit, un contrat social ? , *Journal du CNRS*, n° 180, janvier.

Listre J. P. (2004), La puissance du système bancaire sud-africain : prélude à un leadership continental ou parenthèse étonnante ?, *Afrique contemporaine*, 210, 2, 43-119.

Lorrain J., Belley A. et Dussault L. (1998), Les compétences des entrepreneurs : élaboration et validation d'un questionnaire (QCE), CIFEPME, Nancy-Metz, France.

Luzzi F. G. et Weber S. (2006), Measuring the performance of microfinance institutions, *microfinance and public policy*, 153-169, Palgrave MacMillan.

Martinez O. (2007), Microfinance et territoires dans le Sud-est béninois : approche en termes de risque au travers d'une vision discriminante de l'espace, 4, 44, 77-90.

Maystadt J. F. (2004), Microfinance au Nord : Un effet de mode importé du Sud ?, Mondes en développement, 2, 126, 69-82.

Mees M. (2015), La performance sociale : plus qu'une belle vitrine ? Extraits de Zoom microfinance n°45, Octobre 2015, Marc Mees, SOS Faim, Techniques Financières et Développement, 4, 121, 111-115.

Mercier S. et Guinn-Milliot, S. (2003), La théorie des parties prenantes : un cadre conceptuel fécond pour la responsabilité sociale de l'entreprise ? , Actes de la 5e université de printemps de l'audit social, IAE de Corse, 22-23 et 24 mai, 249-259.

Mercier S. (2001), L'apport de la théorie des parties prenantes au management stratégique : une synthèse de la littérature, *Actes de la XIème conférence de l'Association Internationale de Management Stratégique*, Université Laval, Québec, 13 – 15 juin.

Montalieu T. (2002), Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ?, Mondes en développement, 30, 119, 21-32.

Morduch J. (1999), The Microfinance Promise, *Journal of Economic Literature*, 37, 4, 569-1614.

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

Mosley P. (2001), Microfinance and poverty in Bolivia, *The journal of development studies*, 37, 101-132.

Mouzas S. (2006), Efficiency versus effectiveness in business networks, *Journal of Business Research*, 59, 10 - 11, 1124-1132.

Myers S. C. et Majluf N. S. (1984), Corporate financing and Investment decisions when firms have information that investors do not have, *Journal of Financial Economics*, 13, 1984, 187-221.

Naffakhi H., Boughattas-Zrig, Y. et Schmitt C. (2008), La création de connaissances au niveau des équipes entrepreneuriale, *Revue de l'Entrepreneuriat*, 7, 1, 23-38.

Nzongang J. et al. (2012), La mesure de l'efficacité financière et sociale des institutions de microfinance du réseau MC² au Cameroun, *Mondes en développement*, 4, 160, 99-99.

Observatoire de la microfinance (2009), *Rapport annuel de l'Observatoire de la microfinance*, Paris, Banque de France.

Ouedraogo B. (2008), Les déterminants de l'intensification du volume de l'épargne dans le système financier décentralisé au Burkina-Faso : cas des caisses populaires de Ouagadougou, *Revue Tiers Monde*, 4, 196, 901-926.

Pairault T. (2007), Le bonheur est-il dans le prêt ? Non, semble-t-on répondre de Chine, 4, 44, 63-76.

Périlleux P. (2008), Les coopératives d'épargne et de crédit en microfinance face aux problématiques de gouvernance et de croissance, CEB Working Paper N° 08/0252008.

Prahalad C.K. et Hamel G. (1990), The core competence of the corporation, *Harvard Business Review*, 3, 79-91.

Prescott E. S. (1997), Group Lending and Financial Intermediation: An example, Federal Reserve Bank of Richmond, *Economic Quarterly*, 83.

Renaud A. et Berland. N. (2007), Mesure de la performance globale des entreprises, *Comptabilité et environnement*, May 2007, France. pp.CD-Rom. <halshs-00544875

Renaud J. (2007), L'impact social des microcrédits : le cas d'une institution de microfinance argentine, *L'Économie politique*, 4, 36, p. 33-45.

Rhyne E. (1998), The yin and yang of microfinance: reaching the poor and sustainability, *Microbanking Bulletin*.

Rosenberg R. (2008), Au-delà des gros titres : les taux d'intérêt des microcrédits relèvent-ils de l'exploitation ?, *CGAP Portfolio*, 2, février, p. 1-2.

Scott W. R. (1977), Effectiveness of Organizational Effectiveness Studies, in P. S. Goodman et J. M. Pennings, *New Perspectives on Organizational Effectiveness*, Jossey-Bass

Shleifer A. et Vishny R. W. (1989), Management Entrenchment: the Case of Managers Specific Investments, *Journal of Financial Economics*, 25, 123-139.

Stiglitz J. (1990), Peer monitoring and credit markets, *World Bank Economic review*, 4, 3, 351-366.

Stiglitz J.E. & Weiss A. (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, vol. 71 n°3, pp. 393 - 410.

Tchakoute Tchuigoua H. (2010), L'influence des mécanismes de gouvernance sur la performance des institutions de microfinance d'Afrique Sub-saharienne, CEB, Working Paper, 10/026.

Tchakoute Tchuigoua H et Nekhili M. (2012), Gestion des risques et performance des institutions de microfinance, *Revue d'économie industrielle* [En ligne], 138 | 2^{ème} trimestre 2012, mis en ligne le 15 avril 2014.

Teece D. J., Pisano G. et Shuen A. (1997), Dynamic capabilities and strategic management, *Strategic Management Journal*, 18, 7, 509-533.

Tocqué F. (2014), Microcrédit personnel : quels impacts sur les ménages ? , *Informations sociales*, 2, 182, 120-129.

Trépant I. (2008), Pays émergents et nouvel équilibre des forces, *Courrier hebdomadaire du CRISP*, 6, 1991-1992, 6-54. DOI 10.3917/cris.1991.0006.

Urgeghe L. (2010), Les véhicules d'investissement en microfinance et le défi de la performance sociale, *Mondes en développement*, 4, 152, 69-82.

Urgeghe L. (2011), microfinance Investment Véhicules and Social Performance : Moving from Traditional Techniques to the MACBETH Approach " in "Séminaire Facultaire de la FWEG", UMONS, FWEG, Belgique, 2011.

Woller G. M., Dunford C. et Woodworth W. (1999), Where to microfinance? , *International Journal of Economic Development*, 1, 29-64.

Woller G. (2002), The promise and peril of microfinance commercialization, *Small Enterprise Development*, 13, 12-21.

Wonou C. (2002), Eléments de calcul et d'appréciation de la viabilité financière d'une IMF, CIDR - 23 Mai 2002.

Yaron J. (1992), Assessing Development Finance Institutions: A Public Interest Analysis, World Bank Discussion Paper 174, Washington, DC: World Bank.

Zollo M. et Winter S. (1999), From organizational routines to dynamic capabilities, Working paper N° 99-07, University of Pennsylvania, Philadelphia.

WEB-GRAPHIE

CGAP (1997), Les taux d'intérêts applicables aux microcrédits, Etude Spécial N°1, janvier (www.lamicrofinance.org)

Amboise G. (1996), Le projet de recherche en administration : Un guide général à sa préparation. [En ligne]. Sainte-Foy (Qc.) : Université Laval - Faculté des sciences de l'administration (FSA), 122 p. disponible sur : <www.fsa.ulaval.ca/personnel/damboisg/liv1>.

De La Villarmois O. (2001), Le concept de performance et sa mesure : un état de l'art. [En ligne]. Cahiers de recherche de l'IAE de Lille, N°5, Université de Lille, 2001, 24 p. Disponible sur : <odlv.free.fr/documents/recherche/crperf.PDF>.

Gonzalez-Vega C. (1993), From Policies to Technologies, to Organizations: The Evolution of the Ohio State University Vision of Rural Financial Markets __. [en ligne]. Economics and Sociology, Occasional Paper No. 2062, 46 p. Disponible sur < <http://aede.ag.ohiostate.edu/programs/RuralFinance/Publications1993.htm>> (consulté, le 17.08.16).

OCDE (2005), Corporate Governance: A Survey of OECD Countries. [En ligne]. Paris : Organisation de Coopération et de Développement Economiques, 108 p. Disponible sur : <www.oecd.org>.

Schreiner M. (2004), Echantillonnage Statistique pour la Mesure du Portefeuille à Risque en microfinance, le 23 avril 2004, Mix/CGAP ou www.lamicrofinance.org/content/article.

http://www.esf.asso.fr/portail/IMG/pdf/Le_cadre_economique_et_juridique_de_la_microfinance_dans_l_UEMOA.pdf

http://senegal.portailmicrofinance.org/les-ressources/etudes-sur-le-senegal/Rapport%20Final_SIG-SCIE.pdf

http://www.UEMOA.int/colloque/resume_communication.pdf

<http://www.cgap.org/publications/cgap-2013-annual-report>

<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/var/storage/rapports-publics/114000711.pdf>

<http://gerard.charreaux.pagesperso-orange.fr/perso/articles/THORGA87.pdf>

http://www.cgap.org/sites/default/files/Other-CGAP-2014-Annual-Report-Dec-2014_1.pdf

<http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Annual-Report-Dec-2009.pdf>

<https://www.microfinancegateway.org/fr/library/barom-%C3%A8tre-de-la-microfinance-2016> (consulté le 12/0/2016)

https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/fr_mfg_barometre_8042015.pdf

<http://microfinancement.cirad.fr/fr/news/Bim/Bim-1999/BIM-07-12-99.pdf>

<http://www.cerise-micro-finance.org> (17/02/2015)

<http://www.mix-market.org> (17/02/2015)

<http://lesdefinitions.fr/methodologie> (27/03/2015)

<http://www.uemoa.int> (10/04/2017)

Tables des matières

Sommaire	iii
Préambule	1
Introduction générale	3
Partie 1 : Cadre théorique	12
Chapitre 1 : Les fondements théoriques de la microfinance	13
Introduction	14
Section 1 : La microfinance dans le débat	17
1.1 - Définitions des concepts et pratiques de la microfinance dans le monde	17
1.1.1 - Définitions des concepts	17
1.1.1.1 - Concepts théoriques sur le microcrédit	17
1.1.1.2 - Concepts théoriques sur la microfinance	19
1.1.2 - Pratiques de la microfinance dans le monde	24
1.1.2.1 - Concepts de microfinance dans les pays en développement	24
1.1.2.2 - Microfinance en Économie Développée	24
1.2 - Relations entre les concepts	26
1.2.1 - La finance informelle et les différentes approches	26
1.2.1.1 - L'approche du « bien-être »	27
1.2.1.2 - L'approche institutionnaliste	27
1.2.2 - Typologies et modes de fonctionnement des IMF	28
1.2.2.1 - Le modèle mutualiste	28
1.2.2.2 - Le modèle solidaire	28

1.2.2.3 - Le modèle mixte	29
1.2.2.4 - Le modèle Self Help Group.....	29
Section 2 : La microfinance : contexte de l'étude	31
2.1 - Historique et évolution de la microfinance.....	31
2.1.1 - Historique de la microfinance	31
2.1.2 - Evolution du secteur de la microfinance	32
2.2 - La microfinance dans l'UEMOA et dans les BRICS : présentation et émergence du secteur	33
2.2.1 - La microfinance dans l'UEMOA.....	33
2.2.1.1 - Présentation de l'UEMOA.....	33
2.2.1.2 - Émergence de la microfinance dans l'UEMOA.....	34
2.2.2 - La microfinance dans les BRICS.....	36
2.2.2.1 - Présentation des BRICS	36
2.2.2.2 - Emergence de la microfinance dans les BRICS	37
2.2.2.2.1 - La microfinance en Inde	38
2.2.2.2.2 - La microfinance au Brésil	39
2.2.2.2.3 - La microfinance en Chine	40
2.2.2.2.4 - La microfinance en Afrique du Sud.....	41
Conclusion	43
Chapitre 2 : La Performance des IMF	45
Introduction.....	46
Section 1 : Concept de performance	49

1.1 - Définition du concept de performance	49
1.2 - Définition des concepts de performance économique versus performance financière	52
1.3 - Définition de concept de performance sociale	54
Section 2 : Différentes approches théoriques mobilisées	59
2.1 - L'axe traditionnel de la création de valeur issue des théories contractuelles ...	59
2.1.1 - Vision actionnariale :	59
2.1.1.1 - La Théorie de l'agence :	59
2.1.1.2 - La Théorie des contrats incomplets :	60
2.1.1.3 - La Théorie de l'enracinement :	60
2.1.1.4 - La théorie des coûts de transaction	60
2.1.1.5 - La rationalité limitée de Simon	61
2.1.1.6 - La théorie des droits de propriété	62
2.1.2 - Vision partenariale : La théorie des parties prenantes	62
2.2 - L'axe de la création de valeur issue de la vision cognitive	63
2.2.1 - La théorie évolutionniste	63
2.2.2 - Théories des compétences fondamentales et des capacités dynamiques	64
2.2.3 - La finance comportementale :	65
Section 3 : Modélisation : les variables explicatives de la performance	66
3.1 - Variable de contrôle	66
3.2 - Variables de dimensions économique, financière et sociale	68
Conclusion	79

Partie 2 : Cadre empirique	81
Chapitre 1 : Tests empiriques des déterminants de la performance sociale	82
Introduction.....	83
Section 1 : Mesure de la performance sociale	86
Section 2 : Méthodologie et tests empiriques.....	92
2.1 - Les hypothèses de la recherche	92
2.2 - Mesures des variables :.....	92
2.2.1 - Variables dépendantes.....	92
2.2.2 - Variables indépendantes.....	94
2.3 - Présentation empirique du modèle	96
2.4 - Donnée et échantillonnage.....	97
2.5 - Méthodes d'analyse des données	98
2.6 - Les résultats de notre recherche	98
2.6.1 - Matrice de corrélation	98
2.6.2 - Statistiques descriptives	99
2.6.3 - Test de Hausman.....	100
2.6.4 - Modèle à effet aléatoire.....	101
2.6.4.1 - Modèle sans la variable gouvernance	104
2.6.4.2 - Modèle sans la variable dette	105
2.6.4.3 - Modèle sans la variable portefeuille à risque (Par)	105
2.6.5 - Colinéarité des variables	106
2.6.6 - Interprétations des résultats	110

2.6.6.1 - Les fonds propres.....	110
2.6.6.2 - La dette.....	111
2.6.6.3 - La performance économique	112
2.6.6.4 - Le portefeuille à risque	113
Conclusion :	115
Chapitre 2 : Tests empiriques des déterminants des performances économique et financière	
118	
Introduction.....	119
Section 1 : Mesures de la performance économique / financière	122
1.1 - L'autosuffisance opérationnelle	122
1.2 - La Rentabilité des Fonds Propres.....	122
1.3 - La Rentabilité de l'actif économique	123
Section 2 : Méthodologie et tests empiriques.....	124
2.1 - La mesure des variables.....	124
2.1.1 - Variables à expliquer	124
2.1.1.1 - Performance économique	124
2.1.1.2 - Performance financière	124
2.1.2 - Variables explicatives	126
2.2 - Présentation empirique des modèles	126
2.3 - Données et échantillonnage	128
2.4 - Hypothèses.....	128
2.5 - Méthodes d'analyse des données	130

2.6 - Les résultats de notre recherche	130
2.6.1 - Performance économique :	130
2.6.1.1 - Matrice des corrélations	130
2.6.1.2 - Statistiques descriptives	132
2.6.1.3 - Test de hausman	133
2.6.1.4 - Modèle à effet fixe	134
2.6.1.4.1 - Modèle sans gouvernance :	137
2.6.1.4.2 - Modèle sans Portefeuille à risque (Par).....	138
2.6.1.4.3 - Modèle sans subvention	139
2.6.1 - Colinéarité des variables du MPE.....	140
2.6.2 - Performance financière:	143
2.6.2.1 - Matrices des correlations.....	143
2.6.2.2 - Statistiques descriptives	144
2.6.2.3 - Test de Hausman.....	144
2.6.2.4 - Modèle à effets aléatoires :	145
2.6.2.4.1 - Modèle sans gouvernance.....	148
2.6.2.4.2 - Modèle sans client_actif.....	149
2.6.2.4.3 - Modèle sans portefeuille à risque (Par).....	150
2.6.2.4.4 - Modèle sans subventions	151
2.6.1 - Colinéarité des variables du MPF.....	153
2.6.1 - Interprétations des résultats	154
2.6.1.1 - Clients actifs	154

2.6.1.2 - Portefeuille à risque	155
2.6.1.3 - Epargne	156
2.6.1.4 - Subventions	156
2.6.1.5 - Dettes	157
Conclusion	158
CONCLUSION GENERALE.....	160
Référence bibliographique :	167
Tables des matières.....	183
Résumé	190
Liste des figures	193
Liste des tableaux	194
Liste des graphiques et des encadrés	196
Tables de sigles et abréviations.....	196
Résumé	196

Résumé

La microfinance est un outil destiné aux pauvres et se définit comme la fourniture de services financiers à une partie de la population exclue du système formel des banques par défaut de garantie pouvant entraîner des risques d'impayés. A cet effet, pour continuer de manière durable leurs activités tout en restant pérennes, les IMF doivent s'assurer une performance économique ou financière tout en respectant leurs objectifs sociaux, c'est-à-dire toucher un maximum de pauvres. Dès lors se posent les questions de la performance économique, financière et sociale des organisations de microcrédit. La performance économique se définit comme la rentabilité de l'actif économique (capitaux propres et dettes financières), la performance financière s'intéresse à la rentabilité des fonds propres alors que la performance sociale s'appréhende en termes de portée de l'offre de crédit. Ces performances sont étudiées à travers des variables qui sont d'ordres économiques et sociaux. La recherche a porté sur l'UEMOA et les BRICS (à l'exception de la Russie), et elle a couvert une période de 16 ans. Les données sont traitées par le logiciel Stata 11 en utilisant l'économétrie en données de Panel. Suite aux différentes régressions, il convient de signaler qu'il existe une corrélation entre la performance sociale et les variables endettements (positive), fonds propres (positive), qualité de portefeuille (négative) et performance économique (négative). La performance financière est corrélée positivement avec la clientèle active, le volume d'épargne, et les subventions et elle est corrélée négativement avec le portefeuille à risque et le volume de la dette. La performance économique est corrélée avec la clientèle active (positivement), le volume des subventions (positivement) et le portefeuille à risque (négativement). Suite à ces résultats, des suggestions ont été faites afin de permettre aux IMF d'atteindre les objectifs fixés.

Mots clés : Microfinance ; Performance ; Économique ; Sociale ; Financière ; BRICS ; UEMOA ; Pauvreté ; Femmes ; Rentabilité ; Développement.

ABSTRACT

Microfinance is a way for helping poor people and it is used to give financial services to a part of the population excluded from formal bank system, short of guarantee that may lead to risk of default. To this end, to continue their activities in a sustainable way the MFI must ensure economic or financial performance while respecting their social objectives to grant loans to the greatest number of poor. In this way, the questions about economical, financial and social performance of microcredit organization are essential. The economic performance is the profitability of economic asset (equity and financial debt); the financial performance focuses on the return on equity, while social performance is understood in terms of supply credit. The research has concerned WAEMU and BRICS (with exception of Russia) during a period of 16 years. The data is processed by the Stata11 software using panel data econometrics. Following the different regressions we get a correlation between social performance and debt variable (positive), equity (positive), portfolio quality (negative) and economic performance (negative). The financial performance is positively correlated with active customers, the saving volume and subsidies and is negatively correlated with portfolio at risk. The economic performance is correlated with the active customers (positively), the volume of subsidies (positively) and the portfolio at risk (negatively). Following these results, suggestions were done to permit MFI to achieve the set objectives.

Key words: Microfinance; Performance; Economic; Social ; Financial; BRICS; WAEMU; Poverty; Women; Profitability; Development.

Liste des figures

Figure 1 : Schéma d'analyse	11
Figure 2 : Environnement des IMF	47
Figure 3 : Analyse des différentes approches	48
Figure 4: Panorama des IMF.....	84
Figure 5: Grille de mesure de la performance sociale développée par le CGAP, les fondations Grameen et Ford (PPI).....	88
Figure 6 : Outils d'évaluation de la performance élaborée par le CERISE.	89

Liste des tableaux

Tableau 1 : Comparaison de la microfinance dans les pays en développement et développés	25
Tableau 2 : L'opposition classique entre l'approche welfariste et l'approche institutionnaliste	26
Tableau 3 : Mesure des variables explicatives.....	95
Tableau 4 : Matrice des corrélations	98
Tableau 5 : Statistiques descriptives.....	99
Tableau 6 : Tableau 4 : Test de Hausman sur le modèle de la performance sociale.....	101
Tableau 7 : Résultats des effets aléatoires du modèle explicatif de la performance sociale	102
Tableau 8 : Résultat du test d'hétérocedasticité sur le modèle de la performance sociale	103
Tableau 9 : Résultats du test de sensibilité 1 sur le MPS	104
Tableau 10 : Résultats du test de sensibilité 2 sur le MPS	105
Tableau 11 : Résultats du test de sensibilité 3 sur le MPS	106
Tableau 12 : Test d'absence de colinéarité sur le MPS	107
Tableau 13 : Tableau récapitulatifs des résultats	109
Tableau 14 : Mesure des variables	126
Tableau 15 : Matrice des corrélations du MPE.....	131
Tableau 16 : Statistiques descriptifs du MPE	132
Tableau 17 : Résultat du test de Hausman MPE.....	133
Tableau 18 : Modèle à effet fixe du MPE.....	135
Tableau 19 : Modèle à effet fixe du MPE avec vce robust.....	136
Tableau 20 : Modèle à effet fixe du MPE sans gouvernance	137

Tableau 21 : Modèle à effet fixe du MPE sans portefeuille à risque	138
Tableau 22 : Modèle à effet fixe du MPE sans Subventions	139
Tableau 23 : Test d'absence de colinéarité sur le MPE.....	140
Tableau 24 : Tableau récapitulatifs des résultats du MPE.....	142
Tableau 25 : Matrice des corrélations du MPF	143
Tableau 26 : Statistiques descriptives du MPF	144
Tableau 27 : Résultats du test de Hausman du MPF	145
Tableau 28 : Modèle à effet aléatoire du MPF.....	146
Tableau 29 : Modèle à effets aléatoires du MPF avec vce robust.....	147
Tableau 30 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans gouvernance	148
Tableau 31 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans client actif.....	149
Tableau 32 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans portefeuille à risque	150
Tableau 33 : Modèle à effets aléatoires du MPF sans subventions.....	151
Tableau 34 : Tableau récapitulatif des résultats du MPF	152
Tableau 35 : Test d'absence de colinéarité sur le MPF	153

Liste des graphiques et des encadrés

Graphique 1 : Accroissement du nombre d’IMF par pays entre 1999 et 2014 au sein de l’UEMOA36

Graphique 2 : Accroissement du nombre d’IMF par pays entre 1999 et 2014 au sein des BRICS.....38

Encadré 2 : Ratio d’autosuffisance opérationnelle 122

Encadré 3 : Ratio de la rentabilité des fonds propres 123

Encadré 4 : Ratio de rentabilité économique 123

Tables de sigles et abréviations

ACEP : Alliance du crédit d'épargne populaire

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

BIMAO : banque des institutions mutualistes de l'Afrique de l'ouest

BOAD : Banque Ouest Africain pour le Développement

CEDEAO : Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest

CERISE : comite d'échange de réflexion et d'information sur les systèmes d'épargne et de crédit

CFA : Communauté Financière Africaine

CGAP : Consulting Group to Assist to Poorest

CMS : Crédit mutuel du Sénégal

FCS : fonds de cohésion social

IMF : Institution de Microfinance

MPS : Modèle de la performance sociale

MPE : Modèle de la performance économique

MPF : Modèle de la performance financière

MIX : microfinance information exchange

OCDE : Organisation pour la Coopération et le Développement Economique

ONG : Organisation Non Gouvernementale

PAR : Portefeuille à risque

PARMEC : Projet d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Epargnes et de Crédit

PIB : produit intérieur brut

PME : Petite et Moyenne Entreprise

PMI : Petite et Moyenne industrie

PNUB : Programme des nations unies pour le développement

ROE : rentabilité des fonds propres

ROA : rentabilité de l'actif économique

SFD : Structure Financière Décentralisée

TPE : Toutes petites entreprises

UEMOA : Union Economique Monétaire Ouest Africaine

UMOA : union monétaire ouest africaine

USAID : Agence des Nations Unies pour le Développement

VIM : Véhicule d'investissement en microfinance

Résumé

La microfinance est un outil destiné aux pauvres et se définit comme la fourniture de services financiers à une partie de la population exclue du système formel des banques par défaut de garantie pouvant entraîner des risques d'impayés. A cet effet, pour continuer de manière durable leurs activités tout en restant pérennes, les IMF doivent s'assurer une performance économique ou financière tout en respectant leurs objectifs sociaux, c'est-à-dire toucher un maximum de pauvres. Dès lors se posent les questions de la performance économique, financière et sociale des organisations de microcrédit. La performance économique se définit comme la rentabilité de l'actif économique (capitaux propres et dettes financières), la performance financière s'intéresse à la rentabilité des fonds propres alors que la performance sociale s'appréhende en termes de portée de l'offre de crédit. Ces performances sont étudiées à travers des variables qui sont d'ordres économiques et sociaux. La recherche a porté sur l'UEMOA et les BRICS (à l'exception de la Russie), et elle a couvert une période de 16 ans. Les données sont traitées par le logiciel Stata 11 en utilisant l'économétrie en données de Panel. Suite aux différentes régressions, il convient de signaler qu'il existe une corrélation entre la performance sociale et les variables endettements (positive), fonds propres (positive), qualité de portefeuille (négative) et performance économique (négative). La performance financière est corrélée positivement avec la clientèle active, le volume d'épargne, et les subventions et elle est corrélée négativement avec le portefeuille à risque et le volume de la dette. La performance économique est corrélée avec la clientèle active (positivement), le volume des subventions (positivement) et le portefeuille à risque (négativement). Suite à ces résultats, des suggestions ont été faites afin de permettre aux IMF d'atteindre les objectifs fixés.

Mots clés : Microfinance ; Performance ; Économique ; Sociale ; Financière ; BRICS ; UEMOA ; Pauvreté ; Femmes ; Rentabilité ; Développement.